

Par l'auteur du best-seller *POWER, les 48 lois du pouvoir*

ROBERT GREENE

52 LOIS

Devenez un expert en stratégie,
semaine après semaine

L'ÉDITION
CONDENSÉE
DE
365 *LOIS*

A L I S I O

De Robert Greene, aux éditions Alisio

Power, les 48 lois du pouvoir, 2009

L'Art de la séduction, 2010

Stratégie, les 33 lois de la guerre, 2010

La 50^e loi, 2011

Atteindre l'excellence, 2014

Les Lois de la nature humaine, 2018

365 lois, 2022

Cette œuvre est protégée par le droit d'auteur et strictement réservée à l'usage privé du client. Toute reproduction ou diffusion au profit de tiers, à titre gratuit ou onéreux, de tout ou partie de cette œuvre est strictement interdite et constitue une contrefaçon prévue par les articles L 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. L'éditeur se réserve le droit de poursuivre toute atteinte à ses droits de propriété intellectuelle devant les juridictions civiles ou pénales.

OPPOSITION À LA FOUILLE DE TEXTES ET DE DONNÉES À DES FINS DIVERSES *En application de l'article L. 122-5-3, III du Code de la propriété intellectuelle, le traducteur s'oppose aux copies, utilisations ou reproductions numériques de la traduction réalisées en vue de moissonnage et fouilles de textes et de données, à l'exception de celles menées aux seules fins de la recherche scientifique par les organismes visés à l'article L. 122-5-3, II du Code précité.*

L'éditeur s'engage à mettre en œuvre lui-même ou par l'intermédiaire de ses cocontractants tous les moyens appropriés permettant de notifier cette opposition, au moyen notamment de procédés lisibles par machine, y compris des métadonnées, et en le mentionnant sur les conditions générales d'utilisation de son site internet. Notamment, l'éditeur exprimera la volonté d'opposition de l'Auteur par les termes « TDM-RESERVATION : 1 ». L'éditeur s'engage à faire une mise à jour des moyens employés dès lors que les technologies seront devenues obsolètes.

L'Éditeur n'est pas autorisé à copier, utiliser ou reproduire la traduction,

directement ou par voie de cession à un tiers, à des fins d'entraînement de technologies d'intelligence artificielle générative, sans l'accord préalable et exprès du traducteur.

Édition condensée de l'œuvre : *The Daily Laws*

Copyright © 2021 by Robert Greene

Publiée pour la première fois aux États-Unis par Viking, New York

Pour les reprises de traduction :

Power - Les 48 lois du pouvoir © 2009, Myra et Lakshmi Bories, Alisio, pour la traduction en langue française.

Atteindre l'excellence © 2014, Alain et Lakshmi Bories, Alisio, pour la traduction en langue française.

Stratégie - Les 33 lois de la guerre © 2018, Alain et Lakshmi Bories, Alisio, pour la traduction en langue française.

L'Art de la séduction © 2019, Myra et Alain Bories, Alisio, pour la traduction en langue française.

Les Lois de la nature humaine © 2019, Cécile Capilla, Danielle Lafarge et Sabine Rolland, Alisio, pour la traduction en langue française.

Adaptation et suivi éditorial : Lilas Seewald

Relecture-correction : Céline Haimé

Couverture : Raphaëlle Faguer

Conception graphique : Sébastienne Ocampo

Mise en pages : Patrick Leleux PAO

© 2024 Alisio (ISBN : 978-2-37935-531-8) édition numérique de l'édition imprimée © 2024 Alisio (ISBN : 978-2-37935-434-2).

Alisio est une marque des éditions Leduc.

Rendez-vous en fin d'ouvrage pour en savoir plus sur les éditions Alisio

A L I S I O

**ROBERT
GREENE**

52

LOIS

ALISIO

SOMMAIRE

Note de l'éditeur

Préface

Cycle 1

Semer les graines de la maîtrise

JANVIER

L'œuvre de votre vie

Semaine 1, Découvrir sa vocation

Semaine 2, Occupez votre propre créneau

Semaine 3, Aucune vocation n'est supérieure à une autre

Semaine 4, Voyez que le salut réside dans la maîtrise

Semaine 5, Le chemin n'est pas linéaire

FÉVRIER

L'apprentissage idéal

Semaine 6, Se soumettre à la réalité

Semaine 7, Le mentor idéal

Semaine 8, La triste vérité

Semaine 9, Adoptez l'approche des pirates informatiques

MARS

Le maître au travail

Semaine 10, Le processus créatif
Semaine 11, Changez de point de vue
Semaine 12, Le cerveau du maître
Semaine 13, Faites fusionner l'intuitif et le rationnel, 1

Cycle 2

Comprendre la nature politique du travail

AVRIL

Le courtisan modèle

Semaine 14, Ne surpassez jamais le maître
Semaine 15, Dites-en toujours moins que nécessaire
Semaine 16, Soyez royal
Semaine 17, Utilisez vos ennemis
Semaine 18, Faites preuve d'audace

MAI

Ceux qui se prétendent au-dessus de la mêlée

Semaine 19, Tout le monde joue au jeu du pouvoir
Semaine 20, Décryptez l'Ombre
Semaine 21, Sachez à qui vous avez affaire
Semaine 22, Évitez les accapareurs

JUIN

L'art divin

Semaine 23, Portez le bon masque
Semaine 24, Faites-vous craindre
Semaine 25, Allez au front
Semaine 26, Offrez le choix : Charybde ou Scylla ?

Cycle 3

Persuader et influencer les autres

JUILLET

Le profil du séducteur

Semaine 27, Regardez le monde à travers les yeux d'un séducteur

Semaine 28, Offrez le fruit défendu
Semaine 29, Ménagez des surprises calculées
Semaine 30, Soyez agréable
Semaine 31, Communiquez par les sens

AOÛT

Le maître de la persuasion

Semaine 32, Stimulez leur esprit de compétition
Semaine 33, Remportez la victoire par vos actes
Semaine 34, Maîtrisez l'art de l'insinuation
Semaine 35, Le don de motiver les foules

SEPTEMBRE

Le grand stratège

Semaine 36, Prenez du recul
Semaine 37, Ne combattez jamais vos adversaires frontalement
Semaine 38, Le credo du guerrier
Semaine 39, Adaptez vos buts à vos moyens
Semaine 40, Laissez-vous une marge de manœuvre

Cycle 4

Se confronter à la peur de la mort pour découvrir l'incroyable nature de la vie

OCTOBRE

Le moi émotionnel

Semaine 41, La première loi de la nature humaine
Semaine 42, Pensez par vous-même
Semaine 43, Changez la situation en changeant votre façon de penser
Semaine 44, Voyez au-delà de l'instant présent

NOVEMBRE

L'humain rationnel

Semaine 45, De l'espoir pour nous tous
Semaine 46, Brisez les conventions
Semaine 47, Adoptez un esprit généreux
Semaine 48, Connectez-vous à ce qui est le plus proche de vous

DÉCEMBRE

Le Sublime Cosmique

Semaine 49, L'infini et le merveilleux

Semaine 50, Immergez votre esprit dans l'instant présent

Semaine 51, Formez le dernier carré

Semaine 52, Cela non plus ne durera pas

NOTE DE L'ÉDITEUR

L'ouvrage de Robert Greene, *365 lois, une année pour percer les secrets de la nature humaine*, a remporté un immense succès aux quatre coins du monde. Ses lecteurs et lectrices ont largement plébiscité cette œuvre transformatrice, dont la philosophie pratique modifie en profondeur le regard que nous portons sur nos élans inconscients et notre rapport au monde.

Dans une époque où nous faisons toutes et tous l'objet de sollicitations constantes, il nous a semblé pertinent de vous en offrir la substantifique moëlle, orchestrée sur 52 semaines et 4 grands cycles, afin de laisser le temps à chaque loi d'infuser en vous – et de vous laisser le temps, à vous, de trouver le bon moment, dans votre semaine, pour y puiser le guide dont vous avez besoin dans la course des jours.

Cette nouvelle édition de *52 lois* du grand auteur américain est un cadeau : celui du temps pour soi, quand on en fait le choix, et de l'espace suffisant pour laisser croître, pas à pas, semaine après semaine, les graines d'une sagesse acquise à force d'expérience et d'observation.

Robert Greene nous offre une clé essentielle qui conduit, si nous la saisissons, à cultiver et à jouir de notre liberté.

PRÉFACE

Depuis notre avènement en tant qu'espèce, notre survie et notre succès, à nous êtres humains, dépendent du lien que nous entretenons avec la réalité. Nos ancêtres ont dû acquérir une sensibilité particulière vis-à-vis de leur environnement. Il était vital de percevoir les variations météorologiques, d'anticiper la présence des prédateurs et d'identifier les réserves de nourriture. Ils devaient être sur le qui-vive, et penser constamment à ce que leur environnement particulier leur révélait.

Dans un contexte aussi tendu, où une seconde d'inattention était synonyme de mort, le cerveau humain s'est mué en un instrument capable non seulement de détecter les dangers, mais aussi de dompter un environnement dangereux.

Quand nos ancêtres commencèrent à se replier sur eux-mêmes et à céder aux fantasmes, la réalité se retourna contre eux.

Aujourd'hui, notre cerveau n'a pas changé, il sert toujours le même objectif qu'il y a des centaines de milliers d'années. Nous contrôlons mieux notre environnement, et les dangers se sont faits beaucoup plus subtils — ils émanent des gens (et non plus des léopards), de leur psychologie complexe, et des jeux politiques et sociaux auxquels nous devons nous prêter. De fait, nos esprits sont de moins en moins sensibles à notre environnement ; nous nous replions sur nous-mêmes, nous cédon à nos fantasmes. Nous devenons naïfs.

Notre culture, qui plus est, tend à nous gaver d'idées fausses ; elle nous porte à fantasmer le monde et la nature humaine, nous ne les voyons pas pour ce qu'ils sont. Nous prenons tout pour argent comptant et agissons à l'aune de ces perceptions erronées jusqu'à ce que notre environnement et la réalité nous punissent, nous qui avons adopté une conduite irrationnelle. Notre vie n'est pas en jeu, mais nos carrières et nos relations en pâtissent. Nous blâmons les autres alors qu'en réalité le problème est en nous,

découlant de notre naïveté et des fantasmes dont nous nous sommes nourris, qui nous orientent sans que nous en soyons conscients.

Voici quelques idées fausses susceptibles de nous égarer. Par exemple, lorsqu'il s'agit de nos carrières, nous pensons que l'école que nous avons fréquentée, que les gens que nous connaissons, que nos relations sont les clés de nos futurs succès. Nous pensons que les erreurs, les échecs ou les conflits, quels qu'ils soient, doivent être évités à tout prix, et que nous devons nous empresser de gagner de l'argent, de susciter l'attention et de gravir les échelons jusqu'au sommet. Nous nous imaginons que le travail est une partie de plaisir, que l'ennui est à proscrire, et que nous devons emprunter des raccourcis pour bien faire les choses. Nous nous imaginons que la créativité est un don inné. Nous nous imaginons que nous sommes tous égaux, et que le concept de hiérarchie appartient au passé.

Nous agissons en croyant que la plupart de nos amis et de nos collègues nous apprécient et veulent ce qu'il y a de mieux pour nous. Nous pensons que nous pouvons avoir confiance en ceux qui ont tendance à mal se comporter dès lors qu'ils se sont amendés, que les gens pétris de convictions et les indignés disent certainement la vérité, et que ceux qui détiennent le pouvoir — dont nos supérieurs — sont sûrs d'eux. Nous ne nous imaginons pas que les personnes gentilles et obligeantes cachent une nature sombre et sournoise. Nous pensons que celles qui défendent des idées progressistes sont vertueuses par essence, et que notre entourage éprouvera de la reconnaissance si nous leur rendons service.

En ce qui nous concerne, nous pensons que l'honnêteté est primordiale, et qu'il est important de dire aux autres ce que nous pensons réellement. Nous avons le sentiment qu'il est bon de mettre en valeur nos qualités — notre intelligence, notre zèle, etc. Lorsque nous subissons des revers, nous nous disons que nous sommes simplement victimes des circonstances et en aucun cas responsables. Bien sûr, nous sommes conscients que certaines personnes sont narcissiques, agressives, envieuses, mégalomanes et manipulatrices, mais nous croyons que ce sont des brebis galeuses, et que nous ne partageons en rien leurs travers.

Le plus souvent, nous sommes très jeunes, encore pleins d'illusions, quand nous entrons dans le monde du travail, et la réalité nous explose alors au visage. Nous découvrons que l'ego de certaines personnes est fragile, qu'elles sont retorses, contrairement à l'image qu'elles renvoient. Nous sommes surpris par leur indifférence et par leurs petites trahisons. En étant

nous-mêmes, en disant ce que nous pensons, nous pouvons nous attirer toutes sortes d'ennuis. Nous finissons par réaliser que le monde du travail est un monde éminemment politique, terrain semé d'embûches auquel personne ne nous a préparés.

Certaines décisions professionnelles, motivées par le besoin d'argent et d'attention, nous mènent à l'épuisement émotionnel, à des désillusions et à des impasses. En échouant à être honnêtes vis-à-vis de nous-mêmes, en faisant abstraction de nos défauts et de nos faiblesses, nous nous retrouvons enfermés dans des schémas comportementaux incontrôlables. Au fil des années, tandis que s'enchaînent malentendus, faux pas et décisions arbitraires, notre amertume et notre confusion grandissent. Nous sommes abîmés.

Ces 52 lois visent à inverser ces schémas toxiques et à vous reconnecter à la réalité. Ces lois ciblent les illusions dont vous êtes imprégné et cherchent à accorder votre esprit aux caractéristiques typiques de la nature humaine, ainsi qu'à la façon dont votre cerveau fonctionne réellement.

Leur but est de vous transformer en un **réaliste radical**. Ainsi, quand vous aurez refermé ce livre, vous pourrez continuer, seul, à observer le monde et à percevoir les dangers et les opportunités qui vous environnent. Cet ouvrage se fonde sur vingt-cinq années de recherches axées sur le pouvoir, la persuasion, la stratégie, la maîtrise et la nature humaine ; il est la quintessence des leçons disséminées à travers mes livres.

Entre janvier et mars, vous apprendrez à vous débarrasser des **voix extérieures qui vous** soufflent quelle carrière suivre ; vous apprendrez à vous connecter à votre voix propre, à votre unicité, au but de votre existence, à votre vocation. Une fois cette connexion faite, **suivra un guide** pour tous vos choix de carrière futurs. Au fil des pages, vous découvrirez que ce ne sont ni l'éducation ni l'argent qui comptent, mais votre persévérance et l'intensité de votre désir d'apprendre. Souvent, les échecs que nous essayons, les erreurs que nous commettons et les conflits que nous vivons sont le meilleur enseignement qui soit ; de cet enseignement découlent la vraie créativité et la maîtrise.

Entre avril et juin, vous apprendrez à voir la nature politique du monde du travail, et combien il est dangereux de **prendre les apparences pour des réalités**. Ces **entrées** vous aideront à reconnaître les individus toxiques avant qu'ils ne vous entraînent dans leur maelström émotionnel, et vous

apprendront à déjouer les plans des grands manipulateurs qui vous entourent.

Entre juillet et septembre, vous découvrirez comment persuader et influencer les autres véritablement — il ne s'agit pas d'être égocentrique, ni de dire ce que vous pensez vraiment, mais de vous plonger dans l'état d'esprit des autres et de faire appel à leur intérêt personnel. Vous apprendrez à devenir un fin stratège, capable de défendre les causes qui vous tiennent à cœur et de réaliser vos objectifs.

Entre octobre et décembre, vous vous immergerez dans les motivations fondamentales qui régissent le comportement humain, dont le vôtre. En vous forçant à réfléchir à qui vous êtes, en prenant conscience de vos défauts, non seulement vous gagnerez en empathie et accepterez mieux les autres, mais vous aurez la possibilité de modifier vos propres schémas négatifs. Vous découvrirez qu'en vous confrontant à la peur de la mort, vous serez à même de vous ouvrir à l'incroyable nature de la vie, et vous apprécierez le temps qu'il vous reste à consacrer à sa beauté.

Les différentes **entrées** constituant **ces lois et ces bonus hebdomadaires** sont extraites de cinq de mes livres, et de mon prochain ouvrage, *Towards the Sublime*, qui se compose d'interviews, **de discussions et de conférences auxquelles j'ai pu participer au fil des années, ainsi que d'articles en ligne que j'ai eu l'occasion d'écrire**. Chaque **entrée** s'accompagne des références — titre et chapitre — du livre dont il est extrait, afin que vous puissiez approfondir votre étude. Chaque mois correspond à un titre spécifique et à un sous-thème, et est introduit par un court texte. Ces textes relient les idées parcourant mes livres à mes propres expériences vécues, aux épreuves que j'ai traversées, et aux leçons que j'ai pu en tirer.

Il est possible de piocher çà et là tel ou tel point dans ce livre, de le feuilleter au gré de vos envies, d'accorder les solutions qu'il dispense aux problèmes que vous affrontez à un moment donné. Mais je vous conseille de lire *52 lois* du début à la fin, **et de l'ouvrir à la date où il vous sera tombé entre les mains**. Ainsi, vous vous immergerez dans chacun des sujets que ce livre explore. Ces sujets infiltreront votre esprit et vous prendrez l'habitude de voir le monde tel qu'il est. Pour ce faire, je vous recommande de prendre des notes, aussi souvent que vous le pourrez, et de relier ces différentes **entrées** à des expériences — passées et présentes — que vous avez vécues. Encore mieux : mettez ces idées en

pratique, puis prenez l'habitude de réfléchir aux expériences concrètes qui en découleront.

Enfin, voyez *52 lois* comme un *Bildungsroman*. Le *Bildungsroman*, mot allemand signifiant « roman de formation », ou « roman d'apprentissage », est un genre littéraire apparu au cours du XVIII^e siècle. Dans ces histoires, les protagonistes, souvent très jeunes, se lancent dans la vie, la tête farcie de concepts naïfs. L'auteur les embarque dans un monde sillonné d'antagonistes, bandits, voyous et imbéciles. Au contact de la réalité, les protagonistes apprennent progressivement à se débarrasser de leurs illusions. Ils découvrent alors que la réalité est bien plus intéressante, bien plus riche que tous les fantasmes qu'ils nourrissaient auparavant. Ils en ressortent instruits et grandis, leur sagesse dépassant celle des gens de leur âge.

52 lois vous entraînera, vous qui êtes le personnage principal de votre propre histoire, dans un monde fourmillant d'individus toxiques. Ces lois vous aideront à vous délester de vos illusions et vous endurciront en vue des batailles qui vous attendent. C'est en pleine lumière que vous trouverez du réconfort et du plaisir auprès de votre entourage, dans le vrai monde.

« On ne reçoit pas la sagesse, il faut la découvrir soi-même après un trajet que personne ne peut faire pour nous, ne peut nous épargner, car elle est un point de vue sur les choses. Les vies que vous admirez, les attitudes que vous trouvez nobles n'ont pas été disposées par le père de famille ou par le précepteur, elles ont été précédées de débuts bien différents, ayant été influencées par ce qui régnait autour d'elles de mal ou de banalité. Elles représentent un combat et une victoire. »

— MARCEL PROUST

CYCLE 1

SEMER LES GRAINES DE LA MAÎTRISE

Janvier

L'œuvre de votre vie

SEMER LES GRAINES DE LA MAÎTRISE

Chaque homme est unique de naissance. Cette unicité est génétiquement inscrite dans notre ADN. Tout homme est un phénomène unique dans l'univers : son clone génétique n'a jamais existé avant et ne se retrouvera plus jamais. Pour chacun de nous, cette unicité s'exprime d'abord, pendant l'enfance, à travers certaines inclinations primales. Il y a en nous des forces d'origine profonde que l'on ne saurait expliquer consciemment par des mots. Elles nous poussent à faire certaines expériences et à nous écarter des sentiers battus. Comme ces forces nous conduisent çà et là, elles influencent le développement de notre esprit de façon très particulière. Autrement dit, une graine est semée à notre naissance, elle constitue notre unicité. Elle aspire à croître, à se transformer et à épanouir tout son potentiel. Elle est dotée d'une énergie naturelle bien affirmée. L'œuvre de notre vie consiste à laisser cette graine devenir fleur, pour exprimer notre unicité à travers notre travail. Nous avons une destinée à réaliser. Plus nous percevons et entretenons avec vigueur cette perception — cette force, cet appel, etc. —, meilleures sont nos chances d'accomplir l'œuvre de notre vie et de parvenir à la maîtrise. Le mois de janvier vous permettra de découvrir et de poursuivre l'œuvre de votre vie, votre objectif, et ce que vous êtes censé accomplir ici-bas.

J'ai su très jeune, peut-être dès l'âge de 8 ans, que je voulais écrire. Les livres et les mots me passionnaient. J'ai d'abord pensé devenir romancier, mais après avoir obtenu mon diplôme, il fallait que je gagne ma vie, et j'ai pris conscience que cet objectif était irréaliste. Je vivais à New York à l'époque, et j'ai opté pour le journalisme. Un jour, alors que je travaillais depuis plusieurs années en tant que journaliste et rédacteur, un homme qui

venait de publier un de mes articles dans son magazine m'a invité à déjeuner. Il en était à son troisième martini, qu'il a bu cul sec avant de me donner la raison pour laquelle il m'avait proposé ce déjeuner : « Vous devriez envisager de changer de métier, m'a-t-il dit. Vous n'avez rien d'un journaliste. Votre travail est trop **brouillon**, **contestataire**, votre style trop bizarre. Vos idées échappent au lecteur lambda. Faites une école de droit, Robert. Ou une école de commerce. Arrêtez les frais. »

J'ai eu l'impression qu'on venait de m'asséner un coup de poing dans l'estomac. Puis, au cours des mois qui ont suivi, j'ai compris quelque chose à mon sujet. Cette carrière ne me convenait pas, et mon travail était le reflet de cette profonde incompatibilité. Il fallait que j'arrête le journalisme. Cette prise de conscience a déclenché une période d'errance. J'ai voyagé à travers l'Europe. J'ai enchaîné les petits boulots. J'ai travaillé dans le bâtiment en Grèce, enseigné l'anglais à Barcelone, travaillé en tant que réceptionniste à Paris, en tant que guide à Dublin, j'ai été engagé comme stagiaire au sein d'une société de production spécialisée dans les documentaires pour la télévision en Angleterre. Je me suis essayé à l'écriture de romans et de pièces de théâtre. J'ai travaillé dans une agence de détective privé, entre autres. Puis j'ai commencé à travailler dans le cinéma en tant qu'assistant réalisateur et scénariste. Au cours de ces années d'errance, j'ai dû exercer une soixantaine de métiers différents. En 1995, mes parents (Dieu les bénisse) ont commencé à nourrir de sérieuses inquiétudes à mon sujet. J'avais 36 ans, je donnais l'impression d'être perdu, incapable de me poser. Je traversais moi aussi de longues périodes de doute, et même de dépression. Pour autant, je n'étais pas vraiment perdu. Quelque chose en moi me poussait à continuer, quelque chose me guidait.

J'étais un chercheur, un explorateur, j'avais soif d'expériences, et j'écrivais sans arrêt. Cette année-là, alors que je travaillais en Italie, j'ai rencontré un certain Joost Elffers — **un éditeur et illustrateur**. Un jour, alors que nous nous baladions à Venise le long des canaux, Joost me demanda si j'avais une idée de livre en tête.

Soudain, et cela me sembla venir de nulle part, une idée me vint. Je lui répondis que je lisais beaucoup de livres d'histoire, et que ces récits — sur Jules César, sur les Borgia ou encore sur Louis XIV — ne différaient en rien de ce dont j'avais été témoin en enchaînant les jobs. Les gens veulent détenir le pouvoir, mais ils cachent cet appétit. Alors ils maquillent les

apparences. Ils manipulent et complotent dans l'ombre tout en portant le masque de la vertu. Je comptais révéler leurs manigances.

Tandis que je lui exposais, sans préparation aucune, la trame de ce qui deviendrait mon premier livre, *Power*, j'ai ressenti un déclic. Un sentiment d'exaltation m'a traversé de part en part. Cela me semblait normal, naturel. C'était le destin. Je vis alors qu'il était enthousiaste, et mon exaltation s'accrut encore. Il me dit qu'il adorait mon idée, et qu'il me financerait le temps que j'écrive la première moitié du livre, et qu'ensuite il tenterait de le faire publier, tout en assurant lui-même **le suivi éditorial**, le **graphisme** et la **fabrication** de l'ouvrage. De retour à Los Angeles, je me suis attelé à l'écriture de *Power*. Je savais que c'était la chance de ma vie, ma seule et unique opportunité d'échapper à ces années d'errance. Alors je m'y suis plongé corps et âme. J'y ai consacré toute mon énergie, car je n'avais pas le choix : ce serait un succès, ou ma vie serait un échec. J'y ai consigné toutes les leçons que j'avais apprises en tant qu'auteur et en tant que journaliste, toutes les expériences, bonnes ou mauvaises, acquises au cours de ces années passées à accumuler les emplois, **sous la houlette de patrons odieux**. Les lecteurs ressentirent mon enthousiasme et, à ma grande surprise, le livre fut un énorme succès, bien au-delà de ce que j'avais imaginé.

Je réalise aujourd'hui, vingt-cinq ans après, que ce quelque chose qui me guidait (et que j'évoquais ci-dessus) était un but, une raison de vivre. C'était comme une voix dans ma tête qui me soufflait : « N'abandonne pas. Continue. Continue. » Cette voix, que j'entendais depuis l'enfance, me menait à l'œuvre de ma vie. Elle m'a permis d'avancer et, étrangement, de garder espoir, et ce à travers les années que j'ai vécues, les expériences que j'ai accumulées, les erreurs que j'ai faites et les obstacles que j'ai bravés.

J'ai écrit bien des livres depuis, et je me consacre toujours à cette œuvre. Comme tout le monde, j'ai besoin d'une raison de vivre, jour après jour. Chacun de mes livres fait partie de ce destin, **comme si c'était écrit**. Cette raison de vivre, qui m'a habité durant toute ma vie et qui m'est apparue il y a vingt-cinq ans, m'a permis de traverser des moments difficiles. **Et je pense que tout le monde peut vivre la même chose. Il suffit de le ressentir. Il suffit de le chercher.**

Voici la véritable leçon : il m'aura fallu du temps pour y arriver, après bien des rebondissements. Je pense que cette révélation peut advenir à n'importe quel moment de la vie — à 30 ans ou 40 ans. Reste que ma vie a

changé du tout au tout dès lors que j'ai compris quelle était l'œuvre de ma vie.

SEMAINE 1

Découvrir sa vocation

« Chacun tient sa fortune entre ses propres mains,
comme le sculpteur la matière brute qu'il cisèlera.

Mais il en est de ce type d'activité artistique comme de toutes
les autres : nous possédons de façon innée la capacité à les exécuter.
La manière de modeler un matériau pour en faire ce que nous voulons
doit être apprise et attentivement entretenue. »

— JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

Chacun possède une force intérieure qui le guide vers l'œuvre de sa vie — ce que l'on est censé accomplir pendant le temps que l'on a à vivre. Pendant l'enfance, cette force est facile à toucher du doigt. Elle oriente chacun vers des activités et des sujets correspondant à des penchants naturels et attirant une curiosité profonde et primale. Au fil des ans, cette force s'estompe et l'on écoute davantage ses parents et ses amis, tout en subissant l'usure des angoisses quotidiennes. On peut alors se tourmenter d'avoir perdu le lien avec ce que l'on est vraiment et avec ce qui rend chacun unique. La première étape vers la maîtrise est toujours intérieure : apprendre qui l'on est vraiment et renouer le contact avec cette force innée. Une fois ce point éclairci, on trouvera le chemin de carrière qui convient et tout le reste trouvera sa place. Il n'est jamais trop tard pour se lancer dans ce processus.

Loi de la semaine : La maîtrise est un processus et découvrir sa vocation en est le point de départ.

Atteindre l'excellence, I : Découvrir sa vocation

— L'œuvre de toute une vie

BONUS

C'est déjà en vous

« On dirait que tôt ou tard, quelque chose nous appelle à suivre un chemin particulier. On se remémore parfois ce quelque chose comme un signal entendu dans l'enfance, comme un désir sorti de nulle part, une fascination, un concours de circonstances qui joue le rôle d'une annonce : voilà ce que je dois faire, ce que je dois avoir. Voilà qui je suis. »

— JAMES HILLMAN

À mesure que vous devenez plus sophistiqué, vous perdez un peu le contact avec ces signaux émis par le tréfonds de votre être. Mais votre pouvoir et votre avenir dépendent des liens que vous renouerez avec ce tréfonds et avec vos origines. Creusez vos souvenirs pour y voir la trace de ces inclinations dans vos plus jeunes années. Cherchez-en l'empreinte dans vos réactions viscérales à des choses simples : le désir de reprendre un type d'activité dont vous ne vous êtes jamais lassé ; un thème qui éveille de façon particulière votre curiosité ; un sentiment de pouvoir lié à un acte donné. C'est déjà en vous. Vous n'avez rien à créer : il vous suffit de creuser et de redécouvrir une chose que vous avez enfouie en vous depuis longtemps. Si vous renouez le contact avec ce recoin ultime de votre conscience à n'importe quel âge, une partie de cet attrait primal reviendra à la vie et vous désignera le chemin de ce qui peut devenir en définitive l'œuvre de votre vie.

Bonus de la semaine : Demandez à quelqu'un qui vous connaît depuis l'enfance quels étaient vos intérêts d'alors. Renouez avec ces passions originelles.

Atteindre l'excellence, I : Découvrir sa vocation
— L'œuvre de toute une vie

SEMAINE 2

Occupez votre propre créneau

V. S. Ramachandran, pendant son enfance à Madras en Inde à la fin des années 1950, savait qu'il était différent des autres. Il n'était pas attiré par le cricket ni par les activités des garçons de son âge ; ce qu'il aimait, c'était la lecture de livres scientifiques. Il se promenait souvent seul sur la plage ; il y admirait la variété incroyable des coquillages qu'on y trouvait. Il se mit à les collectionner et étudia ce sujet en détail. Cela lui donnait un sentiment de puissance : c'était un domaine qu'il possédait pour lui tout seul ; personne dans son école n'en savait autant que lui sur les coquillages. Bientôt, il s'intéressa aux variétés les plus rares, par exemple le xénophore, qui ramasse les coquilles vides pour s'en servir de camouflage. D'une certaine façon, il était lui-même un xénophore, une anomalie. Dans la nature, les anomalies ont souvent leur utilité dans le cadre général de l'évolution : elles permettent l'occupation d'un nouveau biotope, en offrant de meilleures chances de survie. Avec le temps, le jeune Indien s'éloigna des intérêts de son enfance pour découvrir d'autres domaines : les anomalies anatomiques chez l'homme, les phénomènes étranges en chimie, etc. Il fit des études de médecine et devint professeur en psychophysique visuelle à l'université de Californie à San Diego. Il s'intéressa au phénomène des membres fantômes : on observe chez les amputés des douleurs paralysantes d'un membre qu'on leur a coupé. Il entreprit des expériences sur ce thème. Cela le conduisit à faire des découvertes importantes sur le fonctionnement du cerveau, et le moyen de soulager les amputés de ce type de douleur. Il savait à présent qu'il allait consacrer le reste de sa vie à l'étude des pathologies anormales du système nerveux. En quelque sorte, il était revenu à son point de départ, à l'époque où il collectionnait les coquillages les plus rares.

Loi de la semaine : Embrassez votre étrangeté. Identifiez ce qui fait votre différence. Faites fusionner ces éléments et devenez une anomalie.

Atteindre l'excellence, I : Découvrir sa vocation
— L'œuvre de toute une vie

BONUS

Maîtrisez les petites choses

Quand on part d'un handicap en guise de talent et d'inclination, voici la stratégie à adopter : ignorer ses propres faiblesses et résister à la tentation de ressembler aux autres. Il faut faire feu de tout bois avec les petites choses dans lesquelles on excelle. Il ne faut pas imaginer pour l'avenir des projets grandioses, mais se concentrer sur l'acquisition de compétences simples et immédiates. On prend confiance en soi, c'est le socle à partir duquel on peut se hisser vers des buts plus élevés. En procédant ainsi pas à pas, on tombe sur l'œuvre de sa vie. On ne découvre pas forcément l'œuvre de sa vie grâce à des inclinations grandioses. Ce peut être à cause d'un handicap obligeant à se concentrer sur le ou les rares domaines envisageables. Il en existe forcément. En travaillant ces compétences-là, on apprend la valeur de la discipline et on reçoit la récompense de ses efforts. Telle la fleur de lotus, la compétence s'épanouit vers l'extérieur, à partir d'un cœur fait de force et de confiance en soi. Il ne faut pas être jaloux de ceux qui semblent bourrés de talents naturels ; c'est en effet souvent une malédiction, car les personnes qui en sont comblées apprennent rarement la valeur de l'opiniâtreté et de la concentration, et elles le paient plus tard. Cette stratégie s'applique également quand on rencontre des obstacles et des difficultés. Dans ces moments-là, il est en général sage de se rabattre sur les quelques compétences que l'on a et dont on se sert avec aisance, pour reprendre confiance.

Bonus de la semaine : Lorsque vous doutez, concentrez-vous sur les domaines que vous connaissez bien. Puis épanouissez-vous.

Atteindre l'excellence, I : Découvrir sa vocation
— L'œuvre de toute une vie

SEMAINE 3

Aucune vocation n'est supérieure à une autre

Gardez à l'esprit que votre contribution à la culture peut prendre diverses formes. Vous n'avez pas à être un entrepreneur ou à devenir célèbre. Vous vous en sortirez tout aussi bien en opérant comme un individu au sein d'un groupe ou d'une organisation tant que vous conservez des opinions personnelles fortes, que vous utiliserez pour exercer votre influence. Vous pouvez par exemple évoluer vers un métier physique ou artisanal — soyez fier de l'excellence de votre travail en laissant votre marque sur sa qualité. Il peut s'agir d'élever vos enfants de la meilleure façon possible. Quoi qu'il en soit, essayez de cultiver autant que possible votre unicité et votre originalité. Dans un monde empli d'individus qui semblent interchangeables, vous serez irremplaçable. Vous êtes absolument unique. Personne d'autre ne possède votre combinaison de compétences et d'expériences. C'est une véritable liberté, et le pouvoir ultime que nous autres, êtres humains, possédons.

Loi de la semaine : Aucune vocation n'est supérieure à une autre. Ce qui importe, c'est qu'elle soit liée à un besoin et à un penchant personnels, et que votre énergie vous pousse à vous améliorer et à apprendre sans cesse de vos expériences.

*Les Lois de la nature humaine, 13 : Avancez en donnant du sens
à votre vie — La loi du désœuvrement*

BONUS

Écoutez votre autorité intérieure

Vous n'êtes pas seulement là pour satisfaire vos pulsions et consommer ce que les autres ont produit, mais aussi pour produire et contribuer à votre tour, pour servir un plus noble objectif. Pour servir ce plus noble objectif, vous devez cultiver ce qu'il y a d'unique en vous. Arrêtez d'écouter autant l'opinion des autres qui vous disent qui vous êtes et ce que vous devez aimer ou ne pas aimer. Émettez vous-même vos propres jugements sur les choses et les gens. Remettez en cause vos opinions et vos émotions. Apprenez à bien vous connaître — vos goûts et vos penchants naturels, les domaines qui vous attirent spontanément. Œuvrez tous les jours à améliorer ces compétences qui ont trait à votre esprit et à vos objectifs. Ajoutez votre pierre à la diversité culturelle en créant quelque chose qui reflète votre unicité. Acceptez vos différences. C'est parce que vous ne suivez pas cette ligne de conduite que vous pouvez parfois vous sentir déprimé. Les moments de déprime sont un rappel vous invitant à écouter votre autorité intérieure.

Bonus de la semaine : Réfléchissez aux moments de votre vie où vous avez été actif (en suivant votre propre chemin), et aux moments où vous avez été passif (en suivant le chemin tracé par d'autres). Comparez les émotions que vous avez ressenties.

Les Lois de la nature humaine, 15 : Donnez-leur envie de vous suivre
— La loi de l'inconstance

SEMAINE 4

Voyez que le salut réside dans la maîtrise

« Ce n'est pas dans ta profession, c'est en toi-même que résident les misères dont tu ne peux t'affranchir. Eh, quel homme enfin, s'il embrasse sans vocation un métier, un art, un genre de vie quelconque, ne devrait pas, comme toi, trouver son état insupportable ? »

— JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

Le monde regorge de problèmes, dont beaucoup sont le fait de l'homme. Pour les résoudre, il faut énormément d'efforts et de créativité. Il ne suffit pas de se fier à la génétique, à la technologie, à la magie ou à une certaine forme de gentillesse naturelle. Il faut de l'énergie, non seulement pour résoudre les problèmes pratiques, mais aussi pour bâtir de nouvelles institutions et un ordre nouveau correspondant à l'évolution de la société. Créons notre propre monde ou mourons à cause de notre inaction. Retrouvons le concept de maîtrise qui nous a définis en tant qu'espèce il y a des millions d'années. Il ne s'agit plus de dominer la nature ou les autres hommes, mais de déterminer notre destin. La passivité ironique n'est ni cool ni romantique, mais pathétique et destructive. Devenons un exemple de ce qui peut se faire en termes de maîtrise dans le monde moderne. Embrassons la cause la plus importante de toutes : la survie et la prospérité de l'espèce humaine, en pleine époque de stagnation. Et il faut se convaincre d'une chose : l'homme obtient l'esprit et la qualité cérébrale qu'il mérite en fonction de ses actes.

Loi de la semaine : Il faut considérer la recherche de la maîtrise comme une ambition absolument nécessaire et positive.

Atteindre l'excellence, I : Découvrir sa vocation
— L'œuvre de toute une vie

BONUS

Faire confiance au processus

Disons que nous apprenons le piano. Au début, on est totalement étranger à l'affaire. Quand on commence l'étude du piano, le clavier a quelque chose de rebutant : on ne comprend pas les relations entre les touches, les cordes, les pédales et tout ce qu'il faut pour faire de la musique. On a beau aborder avec enthousiasme l'acquisition de nouvelles connaissances, on comprend vite l'étendue du travail à fournir. Le grand danger est de se laisser submerger par l'ennui, l'impatience, la peur et la confusion. On cesse d'observer et d'apprendre : le processus finit par s'arrêter. Si, en revanche, on gère ses émotions et qu'on laisse le temps faire son œuvre, quelque chose de remarquable commence à se dessiner. À force d'observation et d'imitation, on gagne en clarté, on apprend les règles et on voit comment tout se met ensemble. Avec la pratique, on acquiert l'aisance ; les connaissances de base sont maîtrisées et on est en mesure de relever des défis de plus en plus intéressants. On entrevoit des liens naguère invisibles. On gagne en confiance face aux difficultés et on dépasse ses faiblesses à force de persévérance. À un moment donné, on cesse d'être un étudiant et on devient un praticien. On n'apprend plus seulement des autres, on se crée un style et une personnalité. Après des années d'observation diligente, on atteint un nouveau seuil : la maîtrise. Le clavier du piano semble désormais faire partie de nous-même, il est intégré et devient un élément de notre système nerveux : on le connaît « sur le bout des doigts ». On a si bien appris les règles que l'on peut désormais les enfreindre ou les reformuler.

Bonus de la semaine : Faites confiance au processus — le temps est un élément essentiel de la maîtrise. Utilisez-le à votre avantage.

Atteindre l'excellence, Introduction

SEMAINE 5

Le chemin n'est pas linéaire

Commencez par choisir un domaine ou un poste qui correspondent à peu près à vos inclinations. Ce poste initial vous donne la place de manœuvrer et la possibilité d'acquérir d'importantes compétences. Abstenez-vous de choisir quelque chose de trop ambitieux : qu'il vous suffise initialement de gagner votre vie et de prendre confiance en vous-même. Une fois sur ce chemin, vous découvrirez des carrefours conduisant soit à un avenir qui vous attire, soit à des activités qui vous laissent de marbre. Adaptez-vous et orientez-vous éventuellement vers un domaine voisin, tout en continuant à apprendre sur vous-même et à développer votre base de compétences. En dernier lieu, vous déboucherez sur l'opportunité, le domaine ou le créneau qui conviennent à la perfection. Vous le reconnaîtrez aisément car vous y retrouverez votre émerveillement et votre passion d'enfant. Vous sentirez que vous êtes à votre place et tout le reste s'ajustera en conséquence. Vous apprendrez plus vite et plus en profondeur. Votre qualification professionnelle atteindra un point où vous pourrez revendiquer votre indépendance par rapport au groupe dans lequel vous travaillez, et vous pourrez vous installer à votre compte. Dans un monde où il y a tant d'éléments qui nous échappent ou nous dépassent, vous aurez acquis une forme suprême de pouvoir. Vous choisirez votre style de vie. Étant devenu votre propre maître, vous ne serez plus soumis aux lubies de chefs tyranniques ni de collègues intrigants.

Loi de la semaine : Vous devez concevoir votre carrière ou votre chemin de vocation davantage comme un itinéraire sinueux que comme une ligne droite.

Atteindre l'excellence, I : Découvrir sa vocation

— L'œuvre de toute une vie

BONUS

Pour atteindre la maîtrise, échappez aux forces contraires

Dans la mesure où l'on succombe au conformisme et aux pressions de son milieu, on laisse la force qui est en nous s'affaiblir, on la perçoit de façon moins nette et on en vient même à douter de son existence. Les forces contraires peuvent se révéler très puissantes, car chacun souhaite s'intégrer à son groupe. Inconsciemment, on ressent parfois que ce qui fait notre différence est gênant, voire douloureux. Ce sont souvent les parents qui incarnent la contre-force, orientant la carrière de leur progéniture afin qu'elle soit lucrative. Quand les contre-forces sont trop puissantes, on risque de perdre le contact avec son unicité, avec ce que l'on est. On calque ses inclinations et ses désirs sur ceux des autres. Et c'est là un chemin très dangereux. Nous finissons par choisir une carrière qui ne nous convient pas vraiment. Nos désirs et nos intérêts véritables s'estompent lentement et notre travail en souffre. Nous cherchons notre plaisir et notre épanouissement en dehors. Comme on est de moins en moins motivé par son métier, on n'accorde pas l'attention qu'il faudrait aux évolutions de notre domaine, on est dépassé et on en paie le prix. Au moment de prendre des décisions importantes, on hésite et on fait comme tout le monde car on ne reçoit plus les signaux de notre radar intérieur. On perd le contact avec notre destin inné. Vous devez à tout prix éviter cette fatalité.

Bonus de la semaine : La force cachée qui est en vous peut être activée du jour au lendemain, mais seulement si vous faites taire les autres.

Atteindre l'excellence, I : Découvrir sa vocation
— L'œuvre de toute une vie

Février

L'apprentissage idéal

SE TRANSFORMER

Dans la vie des grands maîtres d'hier et d'aujourd'hui, on détecte une phase pendant laquelle leurs futurs pouvoirs se développent d'un coup, comme la chrysalide devient papillon. Cette période de leur vie, consacrée essentiellement à un apprentissage autodidacte, dure de cinq à dix ans et ne retient guère l'attention des biographes, car elle ne comporte ni grandes réalisations ni découvertes. Au cours de cette phase, les grands maîtres ne se distinguent guère de leurs contemporains. Intérieurement en revanche, leur esprit se transforme de façon discrète : il contient en germe tous leurs succès futurs. L'étude attentive de leur vie révèle un schéma répétitif qui transcende les différents domaines et définit une sorte d'apprentissage idéal pour parvenir à la maîtrise. Vous devez suivre leurs pas. Vous êtes embarqué pour une traversée dont dépend votre avenir. C'est le temps de la jeunesse et de l'aventure, de l'exploration du monde, de l'ouverture d'esprit. Chaque fois que l'on aborde en cours de carrière une phase d'apprentissage, on doit retrouver un côté juvénile et aventureux. Restez à l'affût des défis et aventurez-vous loin de votre cadre familial. Mesurez vos progrès aux difficultés que vous surmontez. Vous devez adopter cet état d'esprit et vivre l'apprentissage comme une métamorphose, non comme une morne adaptation au monde du travail.

Le mois de février vous aidera à vous transformer à travers l'apprentissage idéal.

Quand j'avais 22 ans, j'ai vécu une expérience riche d'enseignements, que j'ai appliqués tout au long de ma vie. Fraîchement diplômé, je pris la décision de partir en Europe. Je comptais y voyager pendant quelque temps, et y parler les langues que j'avais apprises durant mes études. J'étais

impatient de mettre à profit mes compétences en français, en allemand, en espagnol et en italien. J'ai sillonné le continent avant d'atterrir à Paris. Je suis tombé amoureux de cette ville et ai décidé de m'y installer. Cependant, j'y ai rencontré un problème de taille : les notions de français que j'avais apprises à l'université se révélèrent nettement insuffisantes. Les Parisiens parlaient si vite que je ne comprenais pas un mot de ce qu'ils disaient. Quand je me risquais malgré tout à baragouiner quelques mots, que j'écorchais, ils se montraient assez hostiles.

J'avais passé des années à étudier le français, mais je n'avais pas appris les expressions basiques, mais nécessaires quand on voyage, comme quand on commande quelque chose au restaurant, parmi une foule d'autres choses. Ces difficultés m'ont rendu timoré, et pendant quelque temps je suis resté à l'hôtel, seul dans ma chambre, solitaire. C'est alors que je pris une décision cruciale. J'étais seul et je voulais rester à Paris. À ce stade, je n'avais plus le choix : j'allais devoir apprendre la langue. Alors je me suis forcé à sortir de ma chambre d'hôtel. Tous les jours, je m'astreignais à parler avec des Parisiens, et ce pendant plusieurs heures. J'évitais autant que possible de parler anglais, et fuyais la compagnie des Américains. Chaque fois que je discutais avec un Parisien, je m'efforçais de l'écouter attentivement et notais les mots et les expressions que je ne comprenais pas. Je posais des questions. Je prenais des notes. J'absorbais les phrases que j'entendais, les intonations, les gestes. Puis j'ai rencontré une Française qui me plaisait, et j'ai alors redoublé d'efforts : je maîtriserais cette langue un jour. C'est à ce moment-là que j'ai décroché un emploi de réceptionniste.

Bientôt, mes efforts payèrent. Je parlais mieux de jour en jour. J'étais désormais à même de discuter avec tout le monde ; j'ai rencontré des Parisiens et le cercle de mes connaissances s'est agrandi. J'appris ainsi que les Parisiens n'étaient pas du tout hostiles. Ils commencèrent à m'inviter chez eux, et je compris peu à peu ce que c'était que d'avoir grandi dans cette ville magique.

Il m'arrivait encore de me tromper, alors on se moquait de moi. Je pris la décision de ne jamais le prendre mal et de rire de moi-même. Les Parisiens appréciaient mon sens de l'autodérision, les efforts que je fournissais, et l'amour que je portais à leur langue. J'en ressortis, au bout d'un an et demi, fort d'une excellente maîtrise de la langue française — c'est d'ailleurs toujours le cas —, et de quelques souvenirs mémorables.

Cette expérience fut extrêmement enrichissante. J'en ai retiré quelques leçons. Voici la première d'entre elles : quand vous voulez apprendre quelque chose, la motivation est fondamentale. À l'université, les enjeux n'étaient pas assez élevés pour que j'apprenne réellement. Il s'agissait seulement de décrocher une bonne note, ma vie, mon bien-être, mon travail n'en dépendaient pas. À Paris, c'était marche ou crève. Je devais apprendre. Il fallait que je décroche un emploi, que je rencontre des gens. Dans ce contexte, mon cerveau fonctionnait à plein régime. L'enthousiasme aidant, j'appris plus de choses en un mois qu'en trois ans à l'université.

J'appris également à quel point il est important de se concentrer intensément sur quelque chose, à quel point l'immersion compte. En pratiquant chaque heure de chaque jour, en entendant les mots résonner dans ma tête, en rêvant en français, mes sens s'aiguïsèrent. Grâce à ça, mon apprentissage fut rapide.

Parmi toutes les leçons que j'ai apprises, la plus importante est qu'on apprend en faisant, pas en lisant, ni en suivant des cours. Il faut sortir, interagir avec les gens, essayer, se tromper, ne pas avoir peur de se fourvoyer, ni de se ridiculiser.

Cette leçon m'a servi toute ma vie, dans tout ce que j'ai entrepris. J'ai gagné en confiance : en suivant ce schéma, je savais que je pourrais maîtriser les domaines qui m'intéressaient. L'écriture de mon premier livre a généré beaucoup de stress tant je voulais réussir, mais mon expérience parisienne m'a aidé. Je savais à quel point il était important de travailler tous les jours, je connaissais l'importance de la discipline et de l'enthousiasme mêlés. Je savais qu'il était essentiel de se concentrer intensément, et que plus j'écrirais, plus ça deviendrait facile. J'ai adopté cette même discipline pour les interviews. On apprend en faisant, encore et encore. Progressivement, ce processus et la maîtrise elle-même suscitent un plaisir et une joie qui vous accompagneront tout au long de votre vie. Ils s'ancrent en vous.

Si vous voulez écrire un livre, écrivez. Si vous voulez faire de la musique, jouez. Si vous voulez créer une entreprise, lancez-vous. N'ayez pas peur de commettre des erreurs, n'ayez pas peur d'échouer : on apprend mieux quand on se trompe. Trouvez-vous des mentors dans ces domaines particuliers et attachez-vous à eux. Apprenez auprès d'eux, et acceptez les tâches qu'ils vous attribueront. Plongez-vous tout entier dans le secteur que

vous souhaitez maîtriser. Cela vaudra mieux que n'importe quel livre, que n'importe quel cursus. Apprenez en faisant.

SEMAINE 6

Se soumettre à la réalité

« Aujourd'hui nous recevons trois éducations différentes
ou contraires : celle de nos pères, celle de nos maîtres,
celle du monde. Ce qu'on nous dit dans la dernière renverse
toutes les idées des premières. »

— BARON DE MONTESQUIEU

Après les études, on entre dans la phase la plus critique de son existence : une deuxième éducation, sur le terrain cette fois, appelée « apprentissage ». Chaque fois que l'on change de carrière ou que l'on acquiert de nouvelles compétences, on entre dans une nouvelle phase de son existence. Le but de l'apprentissage n'est pas de gagner de l'argent. Ce n'est pas la célébrité, ni l'attention qu'on nous porte, ni le fait d'obtenir une situation confortable avec un titre à la clé. Le but de tout apprentissage est de se transformer soi-même. On est naïf lorsque l'on entre en apprentissage. C'est notre lot à tous. On n'a pas encore les compétences nécessaires. On est probablement un petit peu impatient. Au bout du compte, on va se transformer en quelqu'un de compétent, de réaliste, qui comprend la nature fondamentalement politique des gens, et qui apprend les règles régissant son domaine d'activité. On va finir par devenir patient et par développer une éthique de travail solide. C'est ce que j'appelle la réalité. La réalité est la suivante : depuis une centaine d'années, notre domaine est régi par des règles, des procédures et des pratiques qui sont devenues des traditions. La médecine en est un bon exemple, mais ça vaut pour tous les domaines. Ces règles et ces procédures représentent une certaine réalité, à laquelle nous n'avons jamais fait face avant d'intégrer ce secteur d'activité. Notre but est de nous soumettre. Vraiment. Au sens le plus profond du terme, nous nous

soumettons à cette réalité. On accepte de recommencer à zéro et de s'immerger dans cette réalité, afin de devenir un jour l'un de ceux qui réécriront ces règles, ainsi que le font tous les maîtres.

Loi de la semaine : Apprendre comment apprendre est la compétence la plus importante à acquérir.

Robert Greene, discours complet sur la maîtrise devant l'Oxford Union
Society,
12 décembre 2012

BONUS

Accumulez des compétences

« L'homme a beaucoup à savoir, et peu à vivre ;
et il ne vit pas s'il ne sait rien. »

— BALTASAR GRACIÁN

Votre principal objectif lors de la phase d'apprentissage doit être d'apprendre et d'accumuler autant de compétences réelles que possible, tout particulièrement dans des domaines qui vous passionnent et vous stimulent. Si votre carrière évolue et si vos aptitudes deviennent moins pertinentes, vous saurez vous adapter, vous ajusterez vos compétences et saurez comment apprendre. Autrefois, la maîtrise était un défi majeur car l'information nécessaire à l'acquisition des compétences n'était pas partagée. Si vous vous intéressiez aux sciences, il vous fallait appartenir à la bonne classe sociale, qui vous permettait d'intégrer les bonnes universités à vocation scientifique. Aujourd'hui, grâce à Internet, les barrières se sont effondrées. Vous devez profiter de ces possibilités qu'offre Internet pour accumuler les savoirs, et ce à travers les nombreuses ressources consultables en ligne.

Bonus de la semaine : L'acquisition de différentes compétences est la clé permettant d'affronter le monde du travail. La capacité à combiner ces compétences est le meilleur chemin vers la maîtrise.

Robert Greene, « Five Key Elements for a New Model of Apprenticeship », *The New York Times*, 26 février 2013

SEMAINE 7

Le mentor idéal

Vers la fin des années 1960, V. S. Ramachandran, un étudiant en médecine à Madras, tomba sur un livre intitulé *L'Œil et le cerveau*, écrit par un éminent professeur de neuropsychologie, Richard Gregory. Cet ouvrage le passionna, tant par son style que par ses anecdotes et les expériences troublantes qu'il narrait. Inspiré par cet auteur, Ramachandran imagina ses propres expériences d'optique ; il comprit bientôt que cette discipline lui convenait mieux que la médecine. En 1974, il fut admis à l'université de Cambridge en Angleterre pour faire une thèse en perception visuelle. Dans ce milieu qui lui était étranger, il se sentait seul et démoralisé. Un beau jour, Richard Gregory, professeur à l'université de Bristol, vint à Cambridge donner une conférence. Ramachandran fut fasciné. Gregory exécutait à la tribune des expériences convaincantes de ses inventions, il avait le sens du spectacle et de l'humour. Ramachandran jugea que la science devait être vulgarisée ainsi. Il alla se présenter à la fin de la conférence et les deux hommes accrochèrent tout de suite. Ramachandran exposa à Gregory une expérience d'optique à laquelle il réfléchissait et le professeur fut intrigué. Il invita l'étudiant à Bristol : il le logerait chez lui pour qu'ils testent ensemble la validité de son idée. Ramachandran accepta cette proposition et, dès l'instant où il vit la maison de Gregory, il sut qu'il avait trouvé son mentor : c'était une demeure digne de Sherlock Holmes, pleine d'instruments scientifiques, de fossiles et de squelettes. Gregory était exactement le genre d'excentrique avec lequel Ramachandran pouvait s'identifier. Il fit donc à Bristol des séjours réguliers pour y procéder à des expériences. Il avait ainsi découvert un mentor capable de l'inspirer et de le guider toute sa vie ; il adapta le style de Gregory dans les domaines de la réflexion et de l'expérimentation.

Loi de la semaine : Déterminez ceci : y a-t-il quelqu'un dont le travail vous inspire ? Y a-t-il un style en particulier qui vous passionne ? À qui aimeriez-vous ressembler dans dix ans ?

Atteindre l'excellence, III : Absorber le pouvoir des maîtres
— La dynamique du mentor

BONUS

*Concentrez-vous sur un exercice,
vous n'échouerez pas*

« Ce que nous devons apprendre à faire, nous l'apprenons en le faisant.
Ainsi c'est en bâtissant qu'on devient bâtisseur et en jouant
de la cithare qu'on devient cithariste. »

— ARISTOTE

Le temps nécessaire à l'acquisition d'une véritable maîtrise a beau dépendre du domaine envisagé et du talent de chacun, il se situe, d'après de nombreuses études, autour de 10 000 heures. Cette durée de pratique assidue pour atteindre un haut niveau s'applique notamment aux compositeurs, aux joueurs d'échecs, aux écrivains et aux athlètes. Le chiffre « 10 000 » a quelque chose de magique. Il signifie en fait qu'indépendamment du domaine ou de la personne, c'est le temps nécessaire pour arriver à une modification significative du cerveau. À ce stade, l'esprit a appris à organiser et structurer de grandes quantités d'informations. Avec pareille accumulation de savoir tacite, il peut devenir créatif et même ludique. Le chiffre de 10 000 heures est certes élevé, mais il correspond en général à sept à dix ans de pratique soutenue : approximativement, la durée de l'apprentissage traditionnel. Bref, le fait de se concentrer sur un exercice ne peut que produire des résultats à terme.

Bonus de la semaine : Aujourd'hui, consacrez-vous pendant une heure à l'étude d'un exercice. Recommencez demain, puis après-demain, puis après-après-demain.

Atteindre l'excellence, III : Absorber le pouvoir des maîtres
— La dynamique du mentor

SEMAINE 8

La triste vérité

« C'est comme couper un arbre extrêmement large. On n'y arrive pas d'un coup de hache. Si en revanche, on persévère, le jour viendra où, bon gré mal gré, il tombera. »

— MAÎTRE DE ZEN HAKUIN EKAKU

Einstein commença à bâtir de sérieuses hypothèses mentales dès 16 ans. Dix ans plus tard, il publiait sa première théorie révolutionnaire de la relativité. Il est impossible de mesurer le temps qu'il a passé à aiguiser ses facultés de réflexion théorique pendant ces dix ans, mais en prenant une moyenne générale de trois heures par jour, on obtient un total supérieur à 10 000 heures pour la décennie. Il n'existe pas de raccourci pour la phase d'apprentissage, ni de moyens pour la sauter. Il est dans la nature du cerveau de l'homme de nécessiter une pratique longue pour que les talents complexes se gravent dans les structures neuronales et libèrent l'esprit pour une véritable activité créatrice. Le simple fait d'être tenté d'emprunter des raccourcis rend inapte à toute forme de maîtrise. Il n'y a pas d'exception à cela.

Loi de la semaine : Il n'existe aucun moyen de contourner la phase d'apprentissage. Débarrassez-vous de votre tendance à chercher des raccourcis.

Atteindre l'excellence, II : Se soumettre à la réalité
— L'apprentissage idéal

BONUS

Deux types d'échec

« Un penseur voit ses propres actions comme des expériences et ses questions comme des tentatives de trouver quelque chose. »

— FRIEDRICH NIETZSCHE, *LE GAI SAVOIR*

Il existe deux types d'échec. Le premier découle du fait que l'on ne teste jamais ses idées, soit par peur, soit dans l'attente du bon moment. Ce type d'échec n'apprend rien et ce genre de timidité est destructeur. Le second appartient aux esprits audacieux et aventureux. Quand ils échouent de cette façon, les dommages dont souffre leur réputation sont minimes par rapport à la valeur de ce qu'ils apprennent. Les échecs répétés endurcissent le tempérament et montrent clairement la façon de procéder. En fait, c'est une malédiction d'avoir raison en tout point dès le premier essai. On ne reconnaît pas le facteur chance et on se croit infaillible ; quand l'inévitable échec survient enfin, on est si désorienté et démoralisé que l'on n'apprend rien de nouveau. De toute façon, pour faire son apprentissage d'entrepreneur, il faut essayer de concrétiser ses idées aussi vite que possible, et les soumettre au public, en espérant même d'une certaine façon que l'on échouera. On a tout à y gagner.

Bonus de la semaine : Testez l'une de vos idées, soyez audacieux.

Atteindre l'excellence, III : Absorber le pouvoir des maîtres
— La dynamique du mentor

SEMAINE 9

Adoptez l'approche des pirates informatiques

Chaque époque secrète un modèle d'apprentissage convenant aux règles de production du moment. Nous sommes à présent à l'ère de l'informatique, et c'est la façon dont les pirates approchent la programmation qui a, en ce moment, le potentiel le plus prometteur. Ce nouveau modèle est ainsi fait : on s'attache à acquérir autant de compétences que possible, mais seulement dans les secteurs les plus intéressants, en fonction des circonstances. Comme tout pirate, on s'attache à rester autodidacte. On évite le piège qui consiste à suivre l'exemple de quiconque. On ignore où l'on va, mais on profite au maximum des résultats acquis et de l'ensemble des connaissances à disposition. On élimine les types de travail que l'on veut éviter à tout prix. On procède par tâtonnements. On ne papillonne pas par peur de l'engagement, mais par désir d'étendre ses compétences et ses opportunités. Car une fois que l'on est prêt à se consacrer à un projet, les idées et les opportunités se présentent inévitablement. Quand cela se produit, toutes les compétences accumulées s'avèrent des plus précieuses. On devient capable de combiner tous ces éléments de façon magistrale, unique et convenant à sa personnalité.

Loi de la semaine : Dans ce nouvel âge, ceux qui suivent un cursus rigide pendant leur jeunesse finissent dans un cul-de-sac à 40 ans, ou sombrent dans un ennui mortel. Si, en revanche, on suit un apprentissage pluridisciplinaire, on élargit son potentiel.

Atteindre l'excellence, II : Se soumettre à la réalité
— L'apprentissage idéal

BONUS

Au maître, le coup de couteau

« On paie mal un maître en ne restant qu'un élève. »

— FRIEDRICH NIETZSCHE

D'après un dicton espagnol, *al maestro cuchillada*, c'est-à-dire « au maître, le coup de couteau ». C'est une expression d'escrime, qui fait allusion au moment où l'élève est assez adroit pour blesser son maître d'armes. Mais cela se réfère aussi au sort de la plupart des mentors qui, tôt ou tard, sont victimes de la rébellion de leur protégé, qui les blesse comme un coup d'épée. Dans notre culture, on tend à idolâtrer les rebelles, ou ceux qui font mine de l'être. Mais la rébellion n'a de sens que contre quelque chose de solide et de résistant. Le mentor ou la figure parentale représentent une norme avec laquelle il faut prendre ses distances pour créer sa propre identité. On intègre les éléments importants et pertinents de son savoir et on tranche par l'épée tout ce qui doit être supprimé. Telle est la dynamique des changements de génération et il faut parfois le meurtre du père pour que les enfants aient la possibilité de se découvrir eux-mêmes. Vous aurez sans doute plusieurs mentors successifs, comme des rochers vous permettant de traverser le gué de la vie. À chaque étape de votre existence, il vous faut trouver les professeurs qui vous conviennent, obtenir d'eux ce que vous voulez et vous en détacher sans remords. Tel est probablement le chemin que vos propres mentors ont eux-mêmes emprunté.

Bonus de la semaine : Intégrez les éléments pertinents du savoir de votre mentor. Tranchez le reste par l'épée.

Atteindre l'excellence, III : Absorber le pouvoir des maîtres

— La dynamique du mentor

Mars

Le maître au travail

ACTIVER SES COMPÉTENCES ET ATTEINDRE LA MAÎTRISE

Sur le chemin de la maîtrise, on rapproche son esprit de la réalité et de la vie même. Tout être vivant est en changement perpétuel, et en mouvement. Dès l'instant où l'on s'arrête, croyant avoir atteint le niveau désiré, une partie du cerveau commence à se déliter. On perd cette créativité si chèrement payée et les autres s'en aperçoivent. Ce pouvoir et cette intelligence doivent être renouvelés en permanence, ou ils meurent. La vie doit donc être considérée comme une forme d'apprentissage, ne cessez jamais d'appliquer vos compétences en acquisition de connaissances.

Le mois de mars vous enseignera comment activer vos compétences et ainsi intégrer la connaissance nécessaire à une vie de maîtrise.

Il y a quelques années, alors que je m'attelais à mon cinquième livre, *Atteindre l'excellence*, je vécus une expérience étrange et excitante. Ce livre se révélait particulièrement difficile à écrire. Avant toute chose, j'avais fait des recherches, comme j'en ai l'habitude : j'avais compulsé plusieurs centaines d'ouvrages, pris des milliers de notes que j'avais structurées en un grand nombre de chapitres, etc. Mais en plus de tout ce travail, j'avais lu beaucoup d'ouvrages scientifiques, chose que je n'avais jamais faite auparavant — des livres traitant de la nature du cerveau humain — afin de fonder *Atteindre l'excellence* sur des bases scientifiques. Cela ajoutait un niveau de difficulté supplémentaire au processus d'écriture. J'avais en outre interviewé six ou sept maîtres afin qu'ils donnent au livre un tour plus actuel. Intégrer ces éléments scientifiques et ces interviews au projet n'était pas une mince affaire. Quand je me mis à écrire, les deux premiers chapitres

me prirent un temps considérable ; il me fallait plus de temps que d'habitude pour adopter un rythme.

Enfin, chapitre après chapitre, semaine après semaine, mois après mois, je pris de l'élan. Arrivé au cinquième chapitre, quelque chose d'inattendu se produisit. Le cinquième chapitre traite du processus créatif. L'idée est que, dès lors qu'on a suffisamment préparé un projet, dès lors qu'on a consacré assez de temps à creuser le sujet, on atteint généralement un état de créativité dans lequel les idées surviennent naturellement. Et voilà que ça m'arrivait. Au terme de ces recherches et de cette préparation assidue, au moment où j'attaquais le cinquième chapitre, les idées me venaient de nulle part : sous la douche, ou pendant une promenade. J'allais même jusqu'à en rêver, elles me venaient durant mon sommeil. C'était la confirmation de ce que j'étais en train d'écrire.

J'en conçus de la surprise, et cela m'inspira grandement. Puis vint le chapitre six, qui traite de la maîtrise elle-même — le dernier chapitre. J'y développe l'idée que plus on avance dans le processus, plus on ressent de l'intuition. C'est presque comme si le livre, ou le projet, vivait à l'intérieur de soi. On peut comparer cette sensation à celle qu'éprouve le joueur d'échecs face à l'échiquier, comme s'il faisait partie de lui. De cette façon, le joueur d'échecs ressent physiquement le coup suivant.

J'avais la sensation que mon livre vivait à l'intérieur de moi ; je sentais les mots au bout de mes doigts. Les idées, venues de nulle part, émanaient de moi à toute vitesse. C'était une expérience incroyable, et j'éprouvais un sentiment indicible, un sentiment de toute-puissance.

Je ne dis pas que je suis spécial, ni que je suis une sorte de génie. Je ne suis pas particulièrement doué ni talentueux. En réalité, le but de ce livre est de démystifier les concepts de génie et de créativité. Nous avons tendance à penser que c'est quelque chose d'inné, que c'est inscrit dans notre ADN, que c'est une sorte de connexion, qu'on a ou qu'on n'a pas. Je tenais à prouver que c'est en réalité le produit d'un travail acharné et d'une discipline de fer, que quand on s'exerce à faire quelque chose pendant des années, ou pendant des mois, on atteint un degré élevé de créativité et de maîtrise. L'écriture de ce livre confirma ce que je pensais. Et puisque cette expérience est relative à l'effort que l'on fournit, en suivant mon schéma, tout le monde peut y arriver.

Ces pouvoirs créatifs ne sont pas automatiques pour autant. Vous devez faire preuve de concentration et d'intensité, et aimer le travail que vous

fournissez autant que le résultat qui doit en découler. Cela dépend également d'un travail antérieur, durant la phase d'apprentissage. C'était mon cas : j'avais écrit quatre livres avant d'écrire celui-ci. Il n'existe aucun raccourci vers le processus créatif ; la drogue et l'alcool sont des obstacles. Le besoin de trouver des raccourcis empêche d'atteindre l'excellence. Mais si vous faites confiance au processus et le suivez jusqu'au bout, vous serez stupéfait par les résultats que vous obtiendrez.

SEMAINE 10

Le processus créatif

Le processus de création est indéfinissable et il n'existe pas de formation pour apprendre à le déclencher, ainsi nous nous égarons souvent. À l'exemple des maîtres de tous les temps, nous discernons des schémas répétitifs élémentaires et des principes susceptibles de vastes applications. En premier lieu, il est fondamental d'intégrer dans le processus créatif une période initiale libre de tout délai. Donnez à l'imagination le temps de rêver et de vagabonder, pour démarrer de façon floue et totalement ouverte. À ce stade, laissez le projet s'associer à des émotions puissantes, qui surgissent naturellement quand vous vous concentrez sur vos idées. Il est toujours facile de préciser ces dernières ultérieurement et de rendre le projet de plus en plus réaliste et rationnel. En second lieu, il est préférable d'avoir une connaissance étendue de votre domaine et des domaines voisins, offrant au cerveau davantage de possibilités d'associations et de connexions. En troisième lieu, pour garder toute sa vitalité à ce processus, il ne faut jamais céder à l'autosatisfaction, comme si votre vision initiale représentait le point final. Cultivez une profonde insatisfaction vis-à-vis de votre travail, améliorez continuellement vos idées et restez dans l'incertitude : ne soyez jamais tout à fait sûr de ce que sera l'étape suivante. Cette précarité alimente la créativité et lui garde son tranchant. En dernier lieu, faites de la lenteur une vertu. Quand il s'agit d'innover, le temps n'a qu'une valeur relative. Qu'un projet demande des mois ou des années, vous ressentirez toujours l'impatience et le désir d'en finir. La plus grande décision que vous puissiez prendre pour développer votre créativité est d'agir au rebours de cette impatience naturelle.

Bonus de la semaine : Projetez-vous sur plusieurs années, quand vous observerez votre œuvre dans le rétroviseur. Avec le recul du

temps, les mois et les années supplémentaires consacrés à ce processus ne vous paraîtront plus douloureux. Le temps est votre meilleur allié.

Atteindre l'excellence, V : Redimensionner son esprit en devenant créatif-actif

BONUS

Allez au cœur des choses

Quand on me demande ma définition de la maîtrise ou quelle citation me guide, que ce soit dans ma vie ou lorsque j'écris un livre, je réponds : « C'est aller au cœur des choses. » J'essaie toujours d'aller à l'intérieur des choses. En surface, les choses ont une certaine apparence — elles ont l'air mortes. Mais quand on plonge à l'intérieur des choses, on en voit le cœur battant, on les comprend, on atteint leur réalité. Quand, par exemple, on commence à apprendre à jouer aux échecs ou du piano, on reste sur le seuil. On se borne à voir la façade, la surface des choses, leur aspect visuel. On apprend les règles, les bases, ce qui est long et fastidieux. On n'accède pas vraiment à la compréhension. Tout est confus, trouble. Pourtant, un jour ou l'autre, si on s'y tient, on finit par s'insinuer à l'intérieur des choses. Et elles prennent vie. L'échiquier et le piano ne sont plus seulement des objets physiques, ils sont en nous. On les a intégrés. Il ne s'agit plus de trouver les clés, vous les avez déjà en main. C'est ça, la maîtrise. Le sport en est un bon exemple. On dit généralement des bons footballeurs qu'ils ont des yeux derrière la tête. Non. Ils sont à l'intérieur du match. Les grands quarterbacks ont tendance à dire que le temps ralentit durant le match. Non. Ils se rapprochent de plus en plus du cœur des choses. On peut dire la même chose des scientifiques, des écrivains, des actrices, etc. — les maîtres connaissent l'intérieur des choses, ils ne restent pas en surface.

Bonus de la semaine : Si vous travaillez dur, vous atteindrez le cœur du savoir. C'est le but final de la maîtrise : une compréhension de l'intérieur des choses.

« Robert Greene: Mastery and Research », *Finding Mastery* :
Conversations avec Michael Gervais, 25 janvier 2017

SEMAINE 11

Changez de point de vue

La leçon est claire : la véritable créativité est issue de notre ouverture d'esprit et de notre adaptabilité. Quand nous tombons sur quelque chose de nouveau, il nous faut être capables de l'étudier sous différents angles et d'y discerner le potentiel caché en plus de ce qui est évident. Nous imaginons que les objets qui nous entourent peuvent servir à différents usages. Ne nous accrochons pas à notre idée initiale, ne restons pas les esclaves de notre ego qui est très attaché à ce que nous ayons toujours raison. Intéressons-nous à ce qui se présente à chaque moment et exploitons les chemins de traverse et les événements inattendus. Ainsi, nous transformerons des plumes en rémiges permettant de voler. La différence ne réside pas dans la capacité créatrice initiale du cerveau, mais dans la façon dont nous contemplons le monde et la souplesse avec laquelle nous pouvons recadrer ce qui est sous nos yeux.

Loi de la semaine : Créativité et adaptabilité sont inséparables. Cette semaine, étudiez les choses sous tous les angles.

Atteindre l'excellence, V : Redimensionner son esprit en devenant créatif-actif

BONUS

Le pouvoir du désir et de la détermination

Dans ma jeunesse, j'ai travaillé au sein d'une maison d'édition new-yorkaise. Parmi nos auteurs, nous comptions Toni Morrison. C'était son premier roman. Je n'oublierai jamais cette histoire. Toni Morrison était éditrice dans cette maison d'édition. Elle travaillait jusqu'à 18 heures ou 19 heures, puis sautait dans un train ; elle vivait dans le Connecticut. Elle avait deux enfants à charge. Elle rentrait chez elle, cuisinait pour ses enfants, les mettait au lit puis, à 23 heures, elle s'asseyait et se mettait à écrire. C'est ainsi qu'elle écrivit son premier roman. C'est le genre d'énergie et de détermination qu'il faut avoir. J'ai toujours pensé que c'était surhumain. Je sais que je ne pourrai jamais faire ça, mais regardez ce qu'elle est devenue. Et c'est parce qu'elle le voulait au-delà de tout.

Bonus de la semaine : S'élever jusqu'à la maîtrise requiert un dévouement intense. Il faut vraiment le vouloir. Qu'est-ce qui pourrait susciter chez vous un tel niveau d'implication et une telle dévotion ?

Robert Greene, conversation, *Live Talks Los Angeles*, 11 février 2019

SEMAINE 12

Le cerveau du maître

« Nous pouvons désormais affirmer que le cerveau est un extraordinaire système biologique dont la flexibilité garantit un équilibre dynamique avec le monde extérieur.

Même ses connexions les plus basiques s'adaptent afin de répondre aux stimuli sensoriels en constante mutation. »

— V. S. RAMACHANDRAN

L'acquisition d'une compétence s'accompagne de modifications dans le cerveau, qu'il est important de comprendre. Quand on aborde quelque chose de neuf, un grand nombre de neurones du cortex frontal (la zone de commande du cerveau la plus consciente et la plus élevée) sont excités et deviennent actifs, ce qui contribue au processus d'apprentissage. Le cerveau doit traiter une importante quantité d'informations nouvelles, et l'on se sentirait stressé et dépassé si seule une partie du cerveau était utilisée pour le faire. Pendant la phase initiale et quand on se concentre énergiquement sur la tâche, le cortex frontal augmente même de taille. Mais une fois que l'action concernée devient familière, les circuits qui en permettent l'exécution s'automatisent et le trajet nerveux correspondant à cette tâche est délégué à d'autres parties du cerveau, plus bas dans le cortex. Les neurones du cortex frontal mis en jeu au stade initial sont libérés pour de nouveaux apprentissages, et cette zone cérébrale retrouve sa taille normale. Au bout du compte, un réseau complet de neurones se met en place pour mémoriser cette unique tâche, c'est pourquoi on est encore capable de faire du vélo même si l'on ne touche pas une pédale pendant des années. Si on examine le cortex frontal de personnes qui ont maîtrisé quelque chose par répétition, cette partie du cortex s'avère remarquablement inactive quand la

personne exécute cette action. Toute l'activité cérébrale se concentre dans des zones plus basses, et exige moins de contrôle conscient.

Loi de la semaine : Plus vous acquerez de compétences, plus vous stimulerez votre cerveau.

Atteindre l'excellence, II : Se soumettre à la réalité
— L'apprentissage idéal

BONUS

À propos de la méditation

« Tout le malheur des hommes vient de ne savoir pas demeurer
en repos, dans une chambre. »

— BLAISE PASCAL

Souvent, quand les écrivains tiennent une idée, ils commencent à écrire sous le coup de l'excitation, qui se reflète dans les premiers chapitres. Puis ils ont tendance à se perdre. La structure du livre s'effondre. Ils commencent à se répéter. Les derniers chapitres n'ont plus l'énergie qui caractérisait les premiers. L'écriture d'un livre prend des mois. Il est difficile de conserver son enthousiasme, son énergie, sa fraîcheur durant tout ce temps. Pour éviter cet écueil, je pratique la méditation zen (*zazen*) pendant quarante minutes tous les matins. Le but de cette pratique (*shikantaza*) est d'apprendre à faire le vide, à développer des capacités de concentration supérieures (*ioriki*) et à accéder à une forme de pensée inconsciente et intuitive. La méditation a considérablement amélioré ma capacité à me concentrer lorsque je lis ou que je prends des notes. Je ne prête plus aucune attention à certaines nuisances qui m'exaspéraient il y a encore quelques années. Cette pratique, pénible au premier abord, m'a permis de développer ma patience et de faire face aux critiques mesquines. J'ai compris très tôt que cette routine m'aidait de bien des façons et je médite tous les matins depuis. Si vous ressentez de l'agitation, que des détails vous irritent et vous déconcentrent, je vous recommande de pratiquer la méditation. Vous qui êtes sur le chemin de la maîtrise, cela vous aidera.

Bonus de la semaine : Un maître doit être capable de se concentrer sur un seul objet pendant un certain temps. Développez ce genre

d'habitude.

powerseductionandwar.com, 4 septembre 2014

SEMAINE 13

Faites fusionner l'intuitif et le rationnel, 1

« Albert Einstein disait de l'intuition, ou de l'esprit intuitif, que c'était un don sacré. Selon lui, l'esprit rationnel était un serviteur fidèle. Il est paradoxal qu'aujourd'hui la société moderne nous ait amenés à honorer le serviteur et à profaner le divin. »

— BOB SAMPLES, *THE METAPHORIC MIND*

Nous avons tous accès à une forme d'intelligence qui nous permet de mieux voir le monde, de prévoir les tendances et de réagir avec agilité et précision en toutes circonstances. Cette intelligence se cultive en s'immergeant dans un domaine d'étude et en restant fidèle à ses propres inclinations, aussi incongru que cela paraisse à nos contemporains. Par immersion intense pendant de longues années, nous intégrons et nous acquérons une perception intuitive des éléments complexes de notre domaine. Quand nous avons cette perception intuitive des processus rationnels, nous élargissons les limites de notre esprit et de notre potentiel et nous touchons au cœur secret de la vie même. Nous obtenons des pouvoirs comparables avec la force et la vitesse instinctive des animaux, mais couronnés par la conscience humaine.

Loi de la semaine : Notre cerveau est fait pour ça, et il nous conduit naturellement à ce type d'intelligence si nous suivons nos inclinations jusqu'au bout.

Atteindre l'excellence, VI : Fusionner l'intuitif et le rationnel : La maîtrise

BONUS

Faites fusionner l'intuitif et le rationnel, 2

Le grand maître d'échecs Bobby Fischer s'affirmait capable de voir plus loin que le mouvement de ses pièces sur l'échiquier. À partir d'un certain stade, il était capable de percevoir des « champs de force » qui lui permettaient de prévoir toute l'évolution de la partie. Le pianiste Glenn Gould ne se concentrait plus sur les notes ni sur les portées de la musique qu'il jouait, mais il avait sous les yeux toute l'architecture du morceau, et il était capable de l'exprimer. Albert Einstein comprit d'un coup non seulement la réponse à un problème, mais l'ensemble de l'univers contenu dans une image dont il avait eu l'intuition. Ces spécialistes décrivent tous la même sensation de vision supérieure. Nous avons tous accès à cette forme d'intelligence qui nous permet de mieux voir le monde, de prévoir les tendances et de réagir avec agilité et précision en toutes circonstances. Au fil de ces différentes étapes, vous devez croire, et ce intensément, que ces capacités d'intuition seront un jour vôtres. L'aptitude à ressentir la dynamique générale dans quelque situation que ce soit, et d'anticiper les problèmes et les solutions avant n'importe qui d'autre, vous mènera au sommet.

Bonus de la semaine : Si vous restez sur cette voie, les pouvoirs de la maîtrise viendront à vous.

Atteindre l'excellence, VI : Fusionner l'intuitif et le rationnel : La maîtrise

CYCLE 2

COMPRENDRE LA NATURE POLITIQUE DU TRAVAIL

Avril

Le courtisan modèle

JOUER LE JEU DU POUVOIR

Le jeu du pouvoir repose sur une duplicité constante, qui rappelle tout à fait la dynamique du pouvoir jadis en vigueur à la cour. Tout au long de l'Histoire, une cour s'est en effet toujours formée autour du personnage investi du pouvoir : roi, reine, empereur, dictateur... Les courtisans étaient dans une position particulièrement délicate : il leur fallait bien sûr servir leur maître, mais s'ils paraissaient trop serviles, s'ils cherchaient trop ouvertement à gagner ses faveurs, les autres courtisans ne manquaient pas de le remarquer et de leur mettre des bâtons dans les roues. En même temps, la cour était censée être le comble de la civilisation et du raffinement. C'était là leur dilemme : tout en étant un paragon d'élégance, chacun devait se montrer plus malin que ses rivaux et contrecarrer leurs projets de la manière la plus voilée. La vie à la cour était un jeu sans fin qui nécessitait une vigilance constante et de la stratégie : une guerre feutrée. De nos jours, on se heurte au même étrange paradoxe : tout doit paraître civilisé, décent, démocratique et juste. Mais si on applique ces règles à la lettre, on se fait écraser par plus malin que soi. Pour citer le grand diplomate et courtisan de la Renaissance Nicolas Machiavel : « Celui qui veut en tout et partout se montrer homme de bien ne peut manquer de périr au milieu de tant de méchants. » La cour se voulait le summum du raffinement, mais sous ce vernis bouillonnait un infernal chaudron de pulsions brutales : cupidité, envie, luxure, jalousie, haine. Le monde d'aujourd'hui se croit au faîte de la justice et pourtant les mêmes vices immondes sont tapis en chacun de nous, comme autrefois. Le jeu n'a pas changé.

Le mois d'avril vous enseignera comment jouer au jeu du pouvoir sous les traits du courtisan modèle.

Le vrai monde est une sorte d'univers parallèle qui nous aveugle quand on y pénètre. Il ressemble aux petits secrets que nous tenons bien cachés. Les gens parlent de leur vie sexuelle, mais personne ne parle des jeux de pouvoir qui se trament constamment autour de nous. Je tiens donc à revenir brièvement sur mon histoire personnelle, à l'époque où j'ai quitté l'université et où je me suis confronté au vrai monde.

J'avais mon diplôme en poche, **fort d'une expérience en lettres classiques, en grec ancien et en latin**. J'avais consacré mes études à la philosophie, à la littérature et aux langues. Quand j'ai décroché mon premier emploi pour le magazine *Esquire*, je ne savais absolument pas comment les choses fonctionnent dans le vrai monde. J'étais choqué par ce déferlement d'ego, d'incertitudes, de petits jeux et les stratagèmes politiques. Je me rappelle qu'à l'âge de 26 ou 27 ans, un emploi en particulier m'a profondément affecté.

Je ne dirai rien de plus. Je ne voudrais pas que vous fassiez une recherche sur Google, vous comprendriez de quel emploi je parle. En résumé, ma mission consistait à trouver des histoires pour des séries documentaires, et j'étais jugé par rapport à la qualité des histoires que je trouvais. J'ai l'esprit de compétition, et je travaillais mieux que n'importe qui d'autre. La plupart des histoires que je proposais finissaient par donner lieu à des documentaires. Je me disais : « Après tout, est-ce que ce n'est pas le but ? » Notre travail consistait à produire des émissions, nous faisions tout pour ça, et je faisais plus que ma part. Un jour, ma supérieure me fit comprendre qu'elle n'était pas satisfaite de mon travail. Quelque chose n'allait pas, elle était mécontente, et pourtant je n'arrivais pas à comprendre de quoi il s'agissait.

J'ai alors essayé de me mettre à sa place. Je ne cessais de m'interroger : qu'avais-je bien pu faire pour lui déplaire alors que je faisais mon travail ? Peut-être que je ne l'impliquais pas assez, que je ne lui soumettais pas assez mes idées. Peut-être fallait-il que je passe par elle. Elle se sentirait incluse dans mes recherches.

Je pris l'habitude d'aller dans son bureau, pour lui soumettre mes idées et lui expliquer d'où je les tenais. J'essayais de collaborer avec elle, partant du principe que le problème venait de là. Mais mes efforts ne donnèrent rien. Elle était toujours aussi insatisfaite. Peut-être ne m'aimait-elle pas, tout

bonnement. Peut-être n'étais-je pas assez amical. Peut-être aurais-je dû parler avec elle d'autre chose que du travail, juste histoire de discuter, pour être sympa ?

Bien. Je tentai donc l'approche numéro deux. Malgré ça, elle restait toujours aussi distante. Je me suis dit : « OK, elle me déteste. C'est comme ça, c'est la vie. On ne peut pas se faire aimer de tout le monde. C'est tout. » J'ai continué à faire mon travail. Et puis un jour, lors d'une réunion, alors que j'avais la tête ailleurs, elle s'interrompit brusquement et me dit :

« Robert, vous avez un problème de comportement.

— Pardon ?

— Vous n'écoutez pas.

— Si, j'écoute. »

J'étais sur la défensive. Je lui ai répondu que je travaillais dur.

« Vous n'allez quand même pas me juger sur mes capacités d'écoute ?

— Non. Mais vous avez un problème.

— Je suis désolé, mais je ne pense pas, non. »

Au cours des semaines qui suivirent, elle continua à me reprocher mon attitude. Et, bien sûr, je finis par lui donner raison. Je lui en voulais. Deux semaines plus tard, j'ai démissionné. Ils n'auraient probablement pas tardé à me virer, de toute façon. Je suis rentré chez moi, et j'y ai pensé durant des semaines. Que s'était-il passé ? Qu'avais-je fait de mal ? Me détestait-elle à ce point ? J'ai la faiblesse de croire que je suis quelqu'un d'aimable.

Au bout du compte, après avoir tourné ce problème dans tous les sens, j'en vins à la conclusion que j'avais violé une loi du pouvoir, et ce dix ans avant d'écrire mon livre. Loi numéro un : Ne surpassez jamais le maître. Si vous violez cette loi, vous en souffrirez, car on ne menace pas impunément l'ego des gens. C'est la pire chose que vous puissiez faire, et j'en avais fait les frais.

Cet événement marqua un tournant décisif dans ma vie. Je me fis la promesse que je ne laisserais plus jamais ce genre de chose se reproduire. Que plus jamais je ne prendrais les choses personnellement, que je ne me laisserais plus émouvoir. C'est ce qui s'était passé. J'avais laissé mes émotions parler face à sa froideur, j'avais réagi à son antagonisme. Ma réaction avait eu un impact sur mon comportement. Plus jamais ça. Je pris une décision : j'adopterais toujours une certaine distance au travail, j'apprendrais à maîtriser les jeux du pouvoir, j'observerais ces gens comme s'il s'agissait de souris de laboratoire, comme si j'étais un scientifique.

J'ai appris à observer la façon dont le pouvoir s'articule, et ce dans tous les postes que j'ai occupés. Surtout, en observant cette distance et en regardant le monde ainsi, j'avais du pouvoir, pour la première fois. Sans attaches émotionnelles, je gérais les choses facilement. Cette expérience a été le fil conducteur de *Power, les 48 lois du pouvoir*. Nous sommes des animaux sociaux, nous vivons dans des environnements où s'entremêlent de complexes engrenages, et, en un sens, nous sommes définis par la façon dont nous gérons ces environnements, cette réalité.

SEMAINE 14

Ne surpassez jamais le maître

« Se bien garder de vaincre son maître. Toute supériorité est odieuse ; mais celle d'un sujet sur son prince est toujours folle, ou fatale. »

— BALTASAR GRACIÁN

Dans votre désir de leur plaire et de les impressionner, ne vous laissez pas entraîner à faire trop étalage de vos talents, ou vous pourriez obtenir l'effet inverse : les déstabiliser en leur faisant de l'ombre. Il n'est personne qui, à un moment ou à un autre, n'éprouve la fragilité de son prestige. Quand vous dévoilez au monde vos talents, vous suscitez naturellement envie, ressentiment et autres sentiments inavouables. Il faut vous y attendre. Vous ne pouvez évidemment passer votre vie à vous soucier de la mesquinerie des autres, cependant, avec ceux qui sont au-dessus de vous, montrez-vous avisé : dans les sphères du pouvoir, surpasser le maître est peut-être la pire erreur qui soit. Faites en sorte que vos maîtres apparaissent plus brillants qu'ils ne sont et vous atteindrez les sommets du pouvoir. Si vos idées sont plus créatives que les siennes, attribuez-les-lui, et si possible en public. Présentez le conseil que vous donnez comme un écho du sien. Si vous avez plus d'esprit que votre maître, vous pouvez jouer les fous du roi, mais ne le faites pas apparaître froid ni guindé en comparaison. Si vous êtes naturellement plus sociable que lui et plus charismatique, prenez soin de ne pas être le nuage qui l'obscurcit aux yeux des autres. Il doit rester le centre de l'attention générale, le soleil autour duquel le monde entier gravite, irradiant sa puissance et sa splendeur.

Loi de la semaine : Ceux qui sont au-dessus de vous doivent toujours se sentir largement supérieurs.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 1 : Ne surpassez jamais le maître

BONUS

Protégez votre réputation

Dans le domaine des relations, inutile de se leurrer, les apparences sont le baromètre de presque toutes nos appréciations. Un faux pas, un changement d'apparence soudain ou insolite peuvent s'avérer désastreux. C'est la raison pour laquelle il est extrêmement important d'établir et de maintenir une réputation que vous avez forgée de toutes pièces. Cette réputation vous protégera dans le jeu dangereux des apparences, empêchant les curieux de savoir qui vous êtes réellement ; elle vous donnera aussi une certaine maîtrise de la manière dont votre entourage vous juge : c'est une position de force. La réputation a un pouvoir quasi magique : d'un coup de baguette, elle peut doubler votre potentiel. Elle peut aussi éloigner les gens de vous. La même action peut être jugée admirable ou scandaleuse : cela dépend entièrement de la réputation de son auteur. Ainsi, la réputation est un trésor dont il faut s'occuper sans cesse. Particulièrement lorsque vous commencez à l'établir ; vous devez la protéger avec rigueur et anticiper toutes les attaques. Une fois qu'elle est solide, ne vous laissez pas aller à la colère en cas de calomnie de la part de vos ennemis : cela révélerait un manque de confiance. Au lieu de cela, prenez-le de haut et ne tentez jamais de contre-attaque brutale.

Bonus de la semaine : La réputation est la pierre angulaire du pouvoir. À elle seule, elle peut vous permettre d'impressionner et de gagner ; cependant, lorsqu'elle est compromise, vous êtes vulnérable et l'on vous attaquera de toutes parts. Ne laissez jamais les autres la définir pour vous.

*Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 5 : Protégez votre réputation
comme la prunelle de vos yeux*

SEMAINE 15

Dites-en toujours moins que nécessaire

Plus vous vous laissez aller à parler, plus vous avez l'air banal et peu maître de vous-même. Même anodines, vos paroles sembleront originales si elles restent vagues et énigmatiques. Les personnages puissants impressionnent et intimident parce qu'ils sont peu loquaces. Plus vous en dites et plus vous risquez de dire des bêtises.

Loi de la semaine : En en disant moins que nécessaire, vous chargerez vos rares paroles de sens et de pouvoir. En outre, moins vous en direz, moins vous courrez le risque de laisser échapper des propos stupides, voire dangereux.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 4 : Dites-en toujours moins que nécessaire

BONUS

Mieux vaut être attaqué qu'ignoré

Briller plus intensément que ceux qui vous entourent n'est pas un talent inné. Vous devez apprendre à attirer l'attention « aussi sûrement que l'aimant attire le fer ». Au début de votre carrière, associez votre nom et votre réputation à une caractéristique, une image qui soit votre signature. Cette image peut être un style vestimentaire, une bizarrerie de la personnalité qui amuse et qui fait parler. Une fois l'image établie, vous avez une apparence, une place dans le ciel est assurée pour votre étoile. C'est une erreur assez commune de croire que cette apparence singulière ne doit pas être controversée, que le fait d'être attaqué est néfaste. Rien n'est plus loin de la vérité. Pour éviter d'être un feu de paille et de voir votre notoriété éclipsée par celle d'un autre, ne faites pas le difficile ; quel que soit le motif de votre célébrité, celle-ci jouera en votre faveur. La société a grand besoin de personnalités flamboyantes, d'individus qui tranchent sur la médiocrité générale. Ne soyez donc pas effrayé des qualités qui vous distinguent et qui attirent l'attention sur vous. Cultivez la controverse et même le scandale. Mieux vaut être attaqué, voire calomnié, qu'ignoré. Toutes les professions sont régies par cette loi et tous les professionnels doivent avoir un peu le sens du spectacle.

Bonus de la semaine : Ne vous souciez pas de la qualité de l'attention que vous suscitez : c'est la notoriété, quelle qu'elle soit, qui vous donnera le pouvoir. Mieux vaut être calomnié qu'ignoré.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 6 : Attirez l'attention à tout prix

SEMAINE 16

Soyez royal

« Les grands imposteurs se ressemblent tous : au moment où ils mentent, ils sont les premiers à croire à leurs mensonges et c'est cette conviction qui entraîne les autres de façon si miraculeuse et irrésistible. »

— FRIEDRICH NIETZSCHE

Le traitement qu'on vous réserve est le reflet de votre attitude : la vulgarité, la banalité n'inspirent nul respect. C'est parce qu'un roi se respecte qu'il inspire le respect aux autres. C'est à vous de fixer votre prix. Demandez peu et vous n'aurez rien de plus. Demandez énormément et l'autre saura que vous valez autant qu'un roi. Même ceux qui vous éconduisent vous respecteront pour votre assurance, et ce respect, au final, portera ses fruits d'une manière que vous ne pouvez imaginer.

Loi de la semaine : Montrez-vous royal et confiant dans votre pouvoir, et vous apparaîtrez digne de porter la couronne.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 34 : Soyez royal

BONUS

Restez au-dessus de la mêlée

« Mais celui qui a la raison pour guide va toujours bride en main ;
il trouve plus d'avantages à ne se point engager qu'à vaincre,
et, quoiqu'il y ait quelque étourdi tout prêt de commencer,
il se garde bien de faire le deuxième. »

— BALTASAR GRACIÁN

Ne vous laissez pas entraîner dans des conflits mesquins et des querelles mineures. D'un autre côté, on ne peut pas rester complètement en retrait, au risque d'offenser inutilement. Pour mener correctement la partie, il faut avoir l'air de s'intéresser aux problèmes des autres, parfois même de prendre fait et cause. Mais tout en exprimant ouvertement son soutien, il faut préserver son énergie intérieure et sa santé mentale en se gardant de toute véritable adhésion. Certains essaieront de vous attirer dans leur camp à tout prix ; restez-en à un intérêt superficiel pour leurs affaires et leurs petites querelles. Offrez-leur des cadeaux, écoutez-les avec sympathie, faites-leur du charme, mais gardez toujours à distance les rois encombrants et les tyrans perfides. En refusant de vous engager, donc en préservant votre autonomie, vous conservez l'initiative : vos actes sont la conséquence de vos propres choix et non des réactions défensives à la mêlée qui vous entoure.

Bonus de la semaine : Essayez toujours de conserver votre indépendance et évitez tout engagement que vous n'auriez pas choisi.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 20 : Ne prenez pas parti

SEMAINE 17

Utilisez vos ennemis

« Les hommes sont plus enclins à rendre le mal que le bien,
car la reconnaissance est un poids, alors que la vengeance
est un plaisir. »

— TACITE

En 1970, pendant la guerre du Vietnam, Henry Kissinger fut la cible d'une tentative d'enlèvement qui échoua ; la conspiration impliquait entre autres deux célèbres prêtres pacifistes, les frères Berrigan, quatre autres prêtres catholiques et quatre religieuses. En privé, sans en informer les services secrets du ministère de la Défense, Kissinger organisa un samedi matin un entretien avec trois de ses présumés kidnappeurs. Expliquant à ses invités que la plupart des soldats américains quitteraient le Vietnam dans le courant de l'année 1972, il les retourna complètement en sa faveur. Ils lui remirent des badges marqués : « *Kidnap Kissinger* » et l'un d'entre eux resta son ami durant de longues années, lui rendant visite en plusieurs occasions. Ce n'était pas un stratagème totalement improvisé : Kissinger avait l'habitude de travailler avec ses opposants. Ses collègues disaient qu'il semblait mieux s'entendre avec ses ennemis qu'avec ses amis. Ainsi, chaque fois que cela est possible, enterrez la hache de guerre avec un adversaire et efforcez-vous de le mettre à votre service.

Loi de la semaine : Comme le disait Lincoln, vous le détruirez comme ennemi en faisant de lui un ami.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 2 : Ne vous fiez pas à vos amis

BONUS

Évitez les fausses alliances

Personne ne peut aller bien loin sans alliés. Ceci dit, il faut savoir reconnaître un vrai allié d'un faux. Une fausse alliance provient d'un besoin affectif immédiat. Vous devez alors donner quelque chose de vous et cela vous empêche de prendre vos propres décisions. Une bonne alliance répond aux intérêts des deux parties, chacune palliant les faiblesses de l'autre. Cela ne conduit pas à une perte d'identité au profit de celle du groupe ; il n'est pas question de s'inquiéter des problèmes affectifs des autres. Vous restez libre.

Bonus de la semaine : Trouvez-vous de vrais alliés, qui ont les mêmes intérêts que vous, et faites alliance.

Les 33 Lois de la guerre, Stratégie 27 — Donnez l'illusion de travailler dans l'intérêt des autres : La stratégie de l'alliance

SEMAINE 18

Faites preuve d'audace

« La crainte de ne pas réussir découvre
le faible de celui qui exécute. »

— BALTASAR GRACIÁN

La plupart des gens sont timorés. Ils souhaitent éviter les tensions et les conflits et veulent être aimés de tous. S'ils sont capables de concevoir une action audacieuse, ils la réalisent rarement. On peut invoquer des préoccupations altruistes, le désir de ne pas blesser ou offenser les autres ; en fait, c'est le contraire : la timidité est un signe de narcissisme, un souci de l'image que les autres perçoivent de nous. L'audace, à l'inverse, est un mouvement d'extraversion. Elle met les gens à l'aise parce qu'elle est moins centrée sur elle-même et moins réprimée. C'est pourquoi on admire les audacieux, on aime les côtoyer ; leur assurance est contagieuse et nous tire hors de notre morosité intérieure et de nos réflexions. Mais peu de gens naissent audacieux. Développez votre audace, cela vous sera souvent utile. Le meilleur terrain d'exercice est le monde délicat de la négociation, en particulier lorsqu'on vous demande d'estimer votre propre valeur. Bien souvent, on se dénigre en exigeant trop peu. Comprenez bien ceci : si l'audace n'est pas naturelle, la timidité ne l'est pas non plus. C'est une habitude acquise qui résulte d'un désir d'éviter le conflit. Si la timidité vous a en son pouvoir, déracinez-la. Vos craintes des conséquences d'un acte hardi sont disproportionnées par rapport à la réalité — celles de la timidité sont pires encore. C'est au détriment de votre valeur et cela vous fait entrer dans un cercle vicieux de doutes et de catastrophes.

Loi de la semaine : La timidité est dangereuse : mieux vaut faire preuve d'audace. Les erreurs commises par audace sont facilement rectifiées grâce à plus d'audace encore.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 28 : Faites preuve d'audace

BONUS

Il n'y a point de plus haute vengeance que l'oubli

« Il n'y a point de plus haute vengeance que l'oubli ;
car c'est ensevelir ces gens-là dans la poussière de leur néant. »

— BALTASAR GRACIÁN

Il est tentant d'essayer de réparer ses erreurs, mais plus on s'y acharne, plus on les aggrave. Il est souvent plus diplomate de faire comme si de rien n'était. En 1971, le *New York Times* publia les « papiers du Pentagone », une liasse de documents gouvernementaux sur la présence américaine en Indochine ; Henry Kissinger entra dans une rage folle. Furieux de constater la vulnérabilité de l'administration Nixon à ce genre d'attaque, il fit des recommandations qui conduisirent à la formation d'un groupe appelé « les Plombiers », censé « boucher la fuite » — la même unité qui plus tard força les bureaux du parti démocrate à l'hôtel Watergate et précipita la chute de Nixon. En réalité, la publication des « papiers du Pentagone » ne représentait pas une menace sérieuse pour l'administration, ce fut la réaction de Kissinger qui la monta en épingle. En essayant de régler un problème, il en créa un autre : une paranoïa sécuritaire finalement beaucoup plus destructive pour le gouvernement. S'il avait feint d'ignorer l'affaire, le scandale serait probablement mort dans l'œuf. Au lieu de se polariser sur un problème au risque de le diffuser et de le monter en épingle, au lieu de trahir l'angoisse qu'il suscite, il est souvent sage de jouer l'aristocrate méprisant, d'ignorer son existence.

Bonus de la semaine : Plus on s'acharne à réparer nos erreurs, plus on les aggrave.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 36 : Méprisez les contrariétés

Mai

Ceux qui se prétendent au-dessus de la mêlée

RECONNAÎTRE LES INDIVIDUS TOXIQUES ET LES STRATÉGIES DE POUVOIR DÉGUISÉES

L'arène du pouvoir est la société. Pour le conquérir et le garder, il vous faudra développer votre capacité à comprendre les autres. Comme l'a écrit le grand penseur et courtisan espagnol du XVII^e siècle Baltasar Gracián : « Il y a bien de la différence entre entendre les choses et connaître les personnes ; et c'est une fine philosophie que de discerner les esprits et les humeurs des hommes. Il est aussi nécessaire de les étudier que d'étudier les livres. » Pour devenir le maître du jeu, il faudra vous montrer fin psychologue. Vous devrez discerner les motivations de vos partenaires à travers le nuage de fumée derrière lequel ils camouflent leurs actions. Certains, par exemple, prétendent ne pas se compromettre à ce jeu, comme si le pouvoir ne les concernait en rien. Méfiez-vous d'eux ; car tandis qu'ils professent ouvertement cette opinion, ce sont souvent eux les plus féroces. Je dis d'eux qu'ils « se prétendent au-dessus de la mêlée ». Ils utilisent des stratégies qui masquent intelligemment leurs manœuvres. Le mois de mai vous apprendra à reconnaître ces gens-là et les individus toxiques dont vous devrez vous prémunir.

J'ai exercé une soixantaine de métiers différents avant d'écrire *Power, les 48 lois du pouvoir*. J'ai fait le compte.

Je me suis essayé à pas mal de choses, et chacune de ces expériences m'a donné l'occasion de parcourir le spectre des individus avides de pouvoir. J'ai rencontré les pires manipulateurs. Je les ai vus faire. J'ai vu comment ils pensaient.

Puis j'ai commencé à travailler à Hollywood, en tant qu'assistant auprès de différents réalisateurs. C'est là que j'ai repéré certaines tactiques machiavéliques exercées sur les acteurs et les producteurs. Elles étaient dignes, selon moi, de César Borgia, de Napoléon et de Gracián.

Je constituais une sorte de catalogue d'expériences. Je n'avais pas la moindre idée de ce à quoi ça me servirait.

L'année de mes 36 ans, alors que je travaillais en Italie, un de mes collègues, un imprimeur et un graphiste du nom de Joost Elffers, me demanda si j'avais une idée de livre. Intéressé, je lui en soumis plusieurs. L'une d'entre elles donnerait plus tard naissance à *Power, les 48 lois du pouvoir*.

Je dis à Joost que, d'après mon expérience, le pouvoir n'avait pas changé. Nous vivons dans un monde politiquement correct dans lequel les réalisateurs et les producteurs sont considérés comme les êtres les plus gentils, les plus bienveillants, les plus progressistes qui soient. Mais derrière les portes closes, ils se muent en de terribles manipulateurs, capables de faire n'importe quoi pour obtenir ce qu'ils veulent.

Le pouvoir est atemporel. Aujourd'hui, les gens ne se feront pas décapiter pour avoir commis une erreur ; mais ils seront renvoyés, sans autre forme de procès. La loi numéro un de *Power, les 48 lois du pouvoir* est la suivante : « Ne surpassez jamais le maître ». Nicolas Fouquet fut jeté en prison pour avoir éclipsé Louis XIV. Il y mourut. Aujourd'hui, on nous laisse partir sans nous en donner la raison. Seule la punition a changé. Les règles du jeu sont les mêmes.

Trois types d'individus se prêtent à ce jeu. Il y a ceux que j'appelle « les maîtres du déni ». Ils nient que cette réalité existe. Si on les écoutait, on pourrait croire qu'ils descendent des anges et non des singes. Ils s'imaginent que je suis cynique. Ces lois n'existent pas vraiment. Ces tactiques existent, oui, mais sont l'outil exclusif des êtres les plus vils et les plus amoraux qui soient.

Parmi ces « maîtres du déni », l'on distingue deux sous-catégories. Il y a ceux que l'aspect mesquin de la nature humaine perturbe réellement. Ils déclinent les opportunités professionnelles qui les contraindraient à agir de la sorte. Et puisqu'ils refusent de comprendre les rouages du jeu, ils sont progressivement marginalisés. Ils acceptent leur destinée. Ils n'accepteront jamais d'occuper des postes à haute responsabilité, et cela leur convient.

L'autre sous-catégorie comprend les agresseurs passifs — ceux qui, consciemment, refusent d'admettre qu'ils se sont un jour livrés à ce genre de manipulation, mais qui inconsciemment jouent à toutes sortes de petits jeux. Je décris, dans plusieurs de mes livres, la grande variété de ces passifs-agressifs. Ceux-là, qui se prétendent au-dessus de la mêlée, sont souvent les individus les plus fuyants et les plus dangereux qui soient.

Le deuxième type d'individus inclut ceux qui se délectent de la part machiavélique de notre nature humaine. Ce sont des maîtres de la manipulation, des escrocs, des agresseurs purs et durs. Jouer à ce jeu ne leur pose aucun problème. En réalité, ils adorent ça. Ces individus, qu'on rencontre dans n'importe quelle entreprise et dans n'importe quel groupe, peuvent aller assez loin dans la vie, mais finissent par trébucher : ils sont trop machiavéliques. Ils ne comprennent pas que pour jouer, il faut de l'empathie, de la coopération et de la séduction. Leur ego les empêche de percevoir les limites du jeu qu'ils jouent, ils les repoussent fatalement et finissent par déchanter. Il y a un mur qu'ils ne pourront jamais franchir.

Le troisième type d'individus est celui que j'appelle les « réalistes radicaux ». Voici ce que j'énonce dans mes livres : nous désirons obtenir le pouvoir, c'est dans notre nature. C'est le résultat de notre évolution. Il est inutile de nier notre nature. Nous sommes ainsi. Non seulement nous ne la nierons pas, mais nous l'accepterons.

Il n'y a rien de mal à ce que les êtres humains jouent à ces jeux politiques. Il n'y a rien de mal à être un séducteur et un escroc. Ainsi va la comédie humaine, depuis la nuit des temps. C'est la réalité, ainsi va le monde. Arrêtons de lutter contre ça.

Il ne s'agit pas de dire ici que cette réalité nous convient, ni que nous souhaitons jouer à ces jeux pervers. Il s'agit de dire que nous comprenons que cette réalité existe. Si nous nous trouvons de temps à autre dans l'obligation d'utiliser ces lois afin d'attaquer un adversaire ou de nous défendre, nous l'acceptons, dans la limite du raisonnable. Le plus souvent, ce sont les autres qui utilisent ces lois contre nous, il vaut donc mieux comprendre ce qu'ils trament plutôt que de vivre dans un monde fantasmatique.

Ainsi comprenons-nous les lois du pouvoir. Nous comprenons ce que les gens ont en tête, ils ne nous blesseront pas aisément. Nous apprenons à reconnaître les individus toxiques, les narcissiques, les passifs-agressifs et les hypocrites avant qu'ils ne nous prennent dans leurs rets. Forts de cette

attitude et de ce savoir, nous sommes prêts à livrer bataille dans ce grand jeu qu'est la vie. Les manipulateurs ne nous aveugleront pas, car ces lois nous ont permis d'acquérir la sérénité, le pouvoir et la liberté.

SEMAINE 19

Tout le monde joue au jeu du pouvoir

« Les cours sont sans contredit le séjour naturel de la politesse et du savoir-vivre ; si cela n'était, elles seraient le théâtre du meurtre et de la désolation. Ceux qui maintenant se sourient et s'embrassent s'insulteraient et se poignarderaient si la bienséance et les formes ne s'interposaient entre eux. »

— LORD CHESTERFIELD

On reconnaît ceux qui se prétendent au-dessus de la mêlée à leur façon d'afficher leur vertu, leur piété, leur sens profond de la justice. Mais nous sommes tous avides de pouvoir, la plupart de nos actions sont orientées en ce sens, et ces gens-là ne font que jeter de la poudre aux yeux ; ils cachent leurs ambitions. Si vous les observez attentivement, vous constaterez que ce sont souvent les plus habiles à la manipulation indirecte, même si certains la pratiquent inconsciemment. D'ailleurs, ils poussent de hauts cris lorsque les tactiques qu'ils utilisent quotidiennement sont dévoilées au grand jour.

Loi de la semaine : Le monde est une immense cour où se trament toutes sortes d'intrigues : c'est ainsi, nous sommes piégés dedans, donc rien ne sert de vouloir rester en marge. Tout le monde joue.

Power, les 48 lois du pouvoir, Préface

BONUS

Jugez-les en fonction de leur comportement, pas en fonction de ce qu'ils disent

« Le caractère d'un homme fait son destin. »

— HÉRACLITE

Il faut vous entraîner à attacher moins d'importance aux mots que prononcent les gens, et davantage à leurs actes. Les gens parlent volontiers de leurs motivations et de leurs intentions ; ils ont l'habitude de déguiser celles-ci avec un flot de paroles. Leurs actes en revanche sont beaucoup plus révélateurs de leur caractère et de ce qui les motive en profondeur. S'ils affichent une volonté générale de chercher la paix, mais se comportent de façon agressive dans diverses circonstances, accordez une pondération plus importante à l'agression qu'au vernis qui la masque. De même, observez particulièrement la façon dont les gens réagissent en situation de stress : bien des masques tombent dans la chaleur du moment. Si vous vous demandez quels sont les indices à guetter, soyez particulièrement sensible à toute forme de comportement extrême : par exemple une rudesse manifeste, une amabilité exagérée, une tendance à tout prendre à la rigolade, etc. Vous remarquerez souvent que ceux qui portent tel ou tel masque cherchent à cacher exactement le contraire. S'ils s'affirment de façon tonitruante, c'est qu'ils se sentent intérieurement très peu sûrs d'eux ; s'ils sont tout sucre et tout miel, c'est à cause de pulsions agressives secrètes. Et s'ils plaisantent, cela cache de la malveillance. De menus travers — être régulièrement en retard, prêter peu d'attention aux détails, ne pas rendre les services — sont révélateurs de leur psychologie profonde. Rien n'est insignifiant dans ce domaine.

Loi de la semaine : Ce qu'il vous faut chercher, c'est le comportement de la personne à long terme. Ne vous hâtez pas de juger, attendez quelque temps que la personne en révèle plus sur elle-même.

Atteindre l'excellence, IV : Voir les gens tels qu'ils sont : L'intelligence relationnelle

SEMAINE 20

Décryptez l'Ombre

Au cours de votre vie, vous rencontrerez des personnes au caractère très empathique, ce qui les distingue et semble être la source de leur force — un niveau de confiance inhabituel, une gentillesse et une amabilité exceptionnelles, une grande droiture morale et une aura de sainteté, une solidité et une robuste masculinité, et un intellect impressionnant. En les observant de plus près, vous remarquerez une légère exagération de ces traits, comme si ces personnes jouaient un rôle ou en rajoutaient une couche. Vous qui vous intéressez à la nature humaine, vous devez comprendre la réalité : le trait qui domine est superposé sur le trait inverse, attirant l'attention ailleurs et le cachant du public. Deux formes sont visibles : au début de leur existence, certaines personnes développent une sensibilité, une vulnérabilité ou une insécurité qui peuvent être gênantes ou désagréables. Inconsciemment, elles développent le trait opposé, une résilience ou une dureté formant comme une carapace protectrice à l'extérieur. La seconde possibilité est qu'un individu ait un caractère qu'il estime antisocial — par exemple trop ambitieux, enclin à l'égoïsme. Ces individus développent la qualité inverse, un aspect prosocial. Dans les deux cas, ces personnes affûtent et peaufinent cette image publique. La faiblesse sous-jacente ou le trait antisocial est un élément clé de leur ombre — quelque chose qu'elles nient et refoulent. Mais comme le veut la loi de la nature humaine, plus on la refoule en profondeur, plus l'ombre est pesante.

Bonus de la semaine : On se laisse facilement avoir par les apparences et la première impression. Surveillez les signes et les apparitions des opposés sur la durée.

Les Lois de la nature humaine, 9 : Affrontez votre côté obscur
— La loi du refoulement

BONUS

Regardez derrière le masque

Rappelez-vous que les gens essaient de se montrer aux autres sous leur meilleur jour. Cela signifie dissimuler leurs sentiments antagonistes, leur désir de pouvoir ou de supériorité, leurs tentatives de séduction par la flatterie et leurs insécurités intérieures. Ils vont employer des mots pour cacher ce qu'ils ressentent et vous détourner de leur réalité intérieure, jouant sur la tendance de l'être humain à se focaliser sur le langage verbal. Ils vont aussi utiliser certaines expressions faciales faciles à adopter et associées, en général, à la gentillesse ou à la bienveillance. Votre tâche consiste à identifier, au-delà de la façade, les signes révélateurs de la véritable émotion présente derrière le masque.

Bonus de la semaine : Concentrez votre attention sur ce que les gens donnent à voir.

*Les Lois de la nature humaine, 3 : Découvrez ce qui se cache derrière le masque — La loi de la *persona**

SEMAINE 21

Sachez à qui vous avez affaire

« Soyez persuadé qu'il n'y a point d'hommes, quels que soient leurs conditions et leurs mérites, qui ne puissent, en certains temps et en certaines choses, vous être de quelque utilité : ce qui n'arrivera jamais si une fois vous les avez blessés. »

— LORD CHESTERFIELD

La capacité de juger une personne est un talent indispensable à celui qui veut acquérir et conserver le pouvoir. Sans cela, il est aveugle : non seulement il risque d'offenser son interlocuteur, qui pourrait alors se retourner contre lui, mais il choisit mal ses cibles ; il pense flatter alors qu'il insulte. Avant d'entreprendre une action, prenez la mesure de votre cible ou de votre adversaire potentiel. Étudiez ses faiblesses, son talon d'Achille, ses susceptibilités. Apprenez à le connaître avant de décider de l'aborder. Deux conseils : d'abord, pour juger et mesurer votre adversaire, ne vous fiez jamais à votre instinct. Un indicateur aussi peu fiable ouvre la porte à toutes les catastrophes. Rien ne remplace les informations concrètes. Observez-le, espionnez-le aussi longtemps qu'il le faut ; cela sera payant sur le long terme. Ensuite, ne vous fiez jamais aux apparences. Un homme au cœur de serpent peut se camoufler sous des dehors de gentillesse. Un bravache est souvent au fond un vrai lâche. Ne faites jamais confiance à la version qu'une personne donne d'elle-même : elle ne compte pour rien.

Loi de la semaine : Que pourrait-on obtenir de l'autre si on ne le connaît pas ? Sachez reconnaître le loup déguisé en mouton, ou assumez-en les conséquences.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 19 : Ne marchez pas sur les pieds
de n'importe qui

BONUS

Le courtisan agressif

« En ce temps-là, la force et les muscles prévalaient. Aujourd'hui, la ruse fait loi, si bien qu'on aura quelque difficulté à trouver un homme fidèle ou vertueux. »

— ÉLISABETH IRE

Certains individus sont incroyablement gentils et accommodants au premier abord, si bien qu'on les laisse rapidement entrer dans notre vie. Ils sont très souriants, enthousiastes, toujours prêts à donner un coup de main. À un moment donné, vous leur rendrez la pareille en les engageant pour une mission ou en les aidant dans leur carrière. Vous remarquerez que le vernis craque parfois – ils font une critique inopinée ou vous entendez dire par des amis qu'ils ont parlé de vous dans votre dos. Puis il se produit quelque chose de moche – ça explose, un acte de sabotage, une trahison – tellement contraire à la personne gentille et charmante qui était votre amie. Il se peut que ces individus comprennent très tôt qu'ils ont des tendances agressives et envieuses qu'ils ont du mal à contrôler. Ils ont soif de pouvoir. Ils ont l'intuition que ces tendances vont leur compliquer la vie. Au fil des ans, ils se construisent une façade inverse – leur gentillesse a un côté presque agressif. Par ce stratagème, ils peuvent gagner du pouvoir en société, mais au fond d'eux, ils détestent avoir ce rôle à jouer, être si déférents. Et ils ne pourront pas y jouer longtemps. Sous le coup du stress ou simplement épuisés par l'effort, ils vont s'en prendre à vous et vous blesser. Et ils feront mouche, maintenant qu'ils vous connaissent bien, vous et vos points faibles. Évidemment, ils chercheront à vous faire porter le chapeau.

Loi du jour : Votre meilleure défense est de vous méfier des personnes trop charmeuses, trop amicales, trop gentilles et accommodantes. La gentillesse poussée à cet extrême n'est jamais naturelle.

*Les Lois de la nature humaine, 9 : Affrontez votre côté obscur —
La loi du refoulement*

SEMAINE 22

Évitez les accapareurs

« En toutes choses, l'erreur est de croire que l'on peut faire une action, prendre une attitude une bonne fois et puis que c'est fini. »

— CESARE PAVESE

Ce type d'individu va vous attirer avec sa présence incomparable. Il possède une rare énergie et pléthore d'histoires à raconter. Les traits de son visage sont animés et il est souvent plein d'esprit. Il est plutôt amusant de faire partie de son entourage (on ne s'ennuie pas), mais seulement au début, car les choses ne tardent pas à mal tourner. Dans leur enfance, ces personnes ont appris que le seul moyen d'obtenir un amour et une attention durables était d'embarquer leurs parents dans toutes leurs histoires rocambolesques ou tous leurs problèmes — qui devaient être suffisamment préoccupants pour faire réagir papa et/ou maman. Attirer l'attention sur elles est donc devenu une habitude, leur manière de se sentir vivantes et désirées. Alors que la plupart des gens refusent la confrontation, elles semblent à l'inverse aller au-devant. À mesure que vous apprenez à connaître ce type d'individu, vous l'entendez parler de querelles et de conflits de toutes sortes qui ont jalonné sa vie, mais ce qui est frappant, c'est qu'il réussit toujours à se poser en victime des situations. Vous devez comprendre que son besoin principal est de vous mettre le grappin dessus par tous les moyens possibles. Il va vous embarquer dans toutes ses histoires jusqu'à ce que vous ne puissiez plus faire marche arrière sans vous sentir coupable.

Loi de la semaine : Il est préférable de démasquer ces individus le plus tôt possible, avant de ne plus pouvoir vous extraire de leurs

filets. Examinez leur passé pour mettre en évidence leur schéma de fonctionnement compulsif et fuyez si vous pensez avoir affaire à ce type de personnalité.

Les Lois de la nature humaine, 4 : Déterminez la force du caractère des individus — La loi du comportement compulsif

BONUS

Rien de personnel

Dans la vie, beaucoup de gens ont du mal à comprendre la politique, et ont des difficultés à dissocier leurs émotions du monde du travail ou des sphères de pouvoir. Ils prennent tout pour eux. J'ai moi-même connu des difficultés en travaillant dans un bureau, à Hollywood, dans le journalisme, et j'en passe. Je suis un peu naïf, et beaucoup de gens le sont aussi. En général, dans de telles situations, on prend pour soi ce que les gens disent et font, on est ému. C'est normal, personne ne nous a appris comment gérer ça. Au moment où les émotions prennent le dessus, c'est fini. Il faut voir la vie comme un échiquier. Je pense à cette citation géniale de Marc Aurèle, que je paraphraserai ici : si vous êtes sur un ring et que votre adversaire vous frappe en plein visage, ne venez pas vous plaindre de l'injustice ou de la cruauté de la situation. Non, c'est le jeu. Je veux que vous voyiez la vie ainsi : si quelqu'un vous fait une crasse, contrôlez vos émotions. Ne réagissez pas. Ne vous énervez pas. Observez ses mouvements, comme sur un échiquier. Ne l'écoutez pas, parce que les gens disent n'importe quoi. Observez les gens, leurs mouvements, leurs manœuvres. Pensez à ce qu'ils ont fait par le passé. Les actes vous disent qui ils sont, pas ce qu'ils disent. Avoir un tel contrôle sur soi est extrêmement libérateur et extrêmement stimulant.

Bonus de la semaine : Jugez les gens par leurs actes, ne prenez rien personnellement. Cela vous libérera, et vous aidera à maintenir votre équilibre émotionnel.

« Robert Greene: Mastery and Research », *Finding Mastery* :
Conversations avec Michael Gervais, 25 janvier 2017

Juin

L'art divin

MAÎTRISER LES ARTS DU LOUVOIEMENT ET DE LA MANIPULATION

Ne croyez pas que vous vous abaissez en pratiquant la manipulation et en jouant la comédie : la vie est une comédie. Ce qui distingue l'homme des animaux, c'est, jusqu'à un certain point, sa capacité à mentir et à manipuler. Dans les mythes grecs, dans le cycle indien du Mahâbhârata, dans l'épopée mésopotamienne de Gilgamesh, c'est le privilège des dieux que d'utiliser l'art de la tromperie ; le grand Ulysse, par exemple, fut jugé à l'aune de sa capacité à rivaliser d'astuce avec les dieux : il déroba une partie de leurs pouvoirs en les battant à leur propre jeu, fondé sur la ruse et la duplicité. La ruse est un art raffiné issu de la civilisation même, et l'arme la plus puissante dans le jeu du pouvoir. Extérieurement, on est censé y mettre les formes, mais à part soi, à moins d'être stupide, il faut apprendre à suivre le conseil de Napoléon : avoir une main de fer dans un gant de velours. Si vous pratiquez les arts de la tromperie et du louvoiement en apprenant à séduire, à charmer et à manipuler subtilement vos adversaires, vous atteindrez les sommets du pouvoir. Le mois de juin vous apprendra à plier les gens à votre volonté sans qu'ils s'en aperçoivent ; et si d'aventure cela arrive, ils céderont et ne vous en voudront même pas.

Il y a quelques années, alors que je travaillais sur *Stratégie, les 33 lois de la guerre*, j'ai acheté un billard, histoire de décompresser. Je pris l'habitude d'y jouer au terme de mes dures journées de labeur, et de reporter toute mon attention sur le tapis vert, la queue, les bandes et les billes pleines. J'ai découvert que c'était un parfait dérivatif. Le billard est une affaire d'angles, de lignes de visée et de points de vue.

D'abord, les angles simples : il s'agit de frapper la bille blanche et de faire une bande quand on ne peut pas frapper directement la boule qui nous intéresse. Ce n'est pas aussi simple qu'il y paraît.

Puis il y a les angles dont il faut tenir compte quand on essaie de passer par la bande pour atteindre la bille visée sur les côtés, ce qui est un défi en soi. Les choses se compliquent encore avec les coups à deux bandes.

Il y a les angles relatifs aux coups combinés, et d'autres coups plus complexes encore — comme quand on projette une bille pleine sur la bande avant d'en toucher une autre. Lorsqu'on anticipe les coups et qu'on essaie de marquer la bille blanche en utilisant les espaces libres autour de la table, c'est un tout autre type de vocabulaire qu'on utilise alors pour désigner les angles.

Enfin, il y a les angles abstraits, qui concernent un espace psychique et temporel : il s'agit de jouer avec l'esprit de son adversaire ; de lui laisser la main, mais de ne lui laisser aucune marge quand il rentrera les dernières billes restant sur la table ; de le forcer à adopter des positions impossibles ; ou encore de parvenir à voir la table comme un tout afin de déterminer comment rentrer les billes en peu de temps.

En d'autres termes, il existe une multiplicité d'angles qui se font de plus en plus subtils, de plus en plus harmonieux, dès lors que vous progressez. Je ne suis plus un débutant, mais je ne suis pas un pro, pas encore, encore moins un arnaqueur.

Si on veut bien jouer, si on veut s'améliorer, notre concentration doit être totale. Au billard et dans la vie, c'est le même combat.

Les pigeons et les novices se limitent à une mentalité au coup par coup et s'enthousiasment quand par chance ils doublent la mise, mais ils ne bougeront pas d'un pouce. Ils n'apprennent jamais que les angles sont comme des poupées russes : des angles en cachent d'autres, puis d'autres, puis d'autres encore.

Certains parviennent à s'améliorer quelque peu, ils donnent l'impression de savoir se débrouiller, d'enchaîner les points.

J'ai eu l'occasion de travailler pour de tels individus quand j'étais à Hollywood. Ils ne cessaient de déléguer, mais ils recueillaient les lauriers. Je connaissais un réalisateur qui avait l'habitude d'embaucher quelqu'un d'autre pour travailler sur le scénario qu'il avait écrit, quelqu'un de jeune, de passionné, d'inexpérimenté. Généralement, cette jeune personne ne tardait pas à se planter, forçant le réalisateur à intervenir et à jouer les

sauveurs, ce qui était son objectif depuis le début. Il valait mieux agir ainsi, au risque de passer pour quelqu'un que l'ambition et l'avidité rongent, s'appropriant tous les projets qui se présentent.

Cela me fait penser à la façon dont Pat Riley, l'entraîneur de basket-ball, orchestra son retour. Pour autant, ces individus-là n'envisagent pas la table dans sa globalité, ils n'ont pas planifié la partie. Ils maîtrisent certains angles d'approche, mais le niveau reste moyen. Ils ne vont jamais très loin. Ils suscitent beaucoup de ressentiment, et rencontrent pas mal de résistance. Ce sont des arnaqueurs moyens.

Il y a quelques années de ça, une de mes connaissances, qui dirige son propre média, vint me demander conseil : un haut responsable avait révélé une information sensible au sujet de son comportement vis-à-vis de certains employés. En agissant de la sorte, ce cadre cherchait à attirer l'attention de son patron, il tenait à lui faire savoir de quoi il était capable. C'était ça, son angle d'approche. Il craignait que son patron ne le licencie, et ce qu'il avait fait s'apparentait à un coup de semonce. Je conseillai à cette connaissance de se renseigner : de quoi cet employé était-il capable ? Aussi, je lui recommandai de ne pas réagir et de rester amical, de faire comme si rien ne s'était passé. C'était un leurre, évidemment. Cette réaction, ou cette absence de réaction, n'échapperait pas au « délateur », qui n'allait pas manquer de s'interroger : son patron se dégonflait-il ? S'en fichait-il ? Tentait-il de le séduire ? Était-il troublé ? Cela allait permettre à cette connaissance de gagner du temps.

En étudiant la situation de plus près, nous sommes parvenus à comprendre les raisons du geste de cet employé, et une solution se présenta à nous. En premier lieu, le patron licencia deux autres employés, des alliés du « délateur » et des fauteurs de troubles notoires. Il en muta un troisième. Ces décisions n'avaient aucun lien apparent avec le mouchard, et sanctionnaient manifestement l'incompétence des employés en question. L'objectif était double. Premièrement, il s'agissait d'isoler la cible, de lui compliquer la vie (il lui serait désormais difficile d'attiser le feu). Deuxièmement, il s'agissait de lui faire comprendre qu'on ne s'en prenait pas impunément à son patron. Incapable de dénouer les fils de cette situation devenue difficilement lisible, l'employé se figea sur place. Nous avions déjà anticipé les multiples réactions qu'il serait susceptible d'avoir, et de quelle façon il réagirait s'il venait à se sentir menacé. Alors nous avons adopté un autre angle d'approche, au cas où il réagirait de cette

façon, afin d'assurer nos arrières. Nous avons tout planifié et savions même comment le mater si jamais il prenait la décision de rendre cette information publique. Iceberg Slim fait partie des auteurs que je préfère. Selon lui, le monde se divise entre les arnaqueurs et les sots. Il n'y a pas de moyen terme. Les sots n'ont pas d'angle d'approche, ils ne savent ni louvoyer ni manipuler, ils procèdent au coup par coup. Les arnaqueurs cherchent les angles, ils apprennent à en jouer, ils sont des artistes dans l'arène.

SEMAINE 23

Portez le bon masque

On ne peut se servir avec succès de la ruse sans prendre des distances avec soi-même, sans incarner différents personnages en portant le masque idoine selon le jour et le moment. Devenez un caméléon : vous perdrez cette lourdeur qui tire les gens vers le bas. Faites-vous l'acteur de votre propre rôle, travaillez à masquer vos intentions, attirez les gens dans des pièges.

Loi de la semaine : Monter des mises en scène fait partie des plaisirs de l'esthète et, en plus, cela conduit tout droit au pouvoir.

Power, les 48 lois du pouvoir, Préface

BONUS

Reflétez leurs valeurs

« Ne donnez pas aux chiens ce qui est sacré, ne jetez pas vos perles
aux porcs, de peur qu'ils ne les piétinent et que, se retournant,
ils ne vous déchirent. »

— MATTHIEU, VII, 6

Les personnes sages et intelligentes ont vite appris qu'elles pouvaient fort bien afficher des idées et un comportement conventionnels sans avoir à y croire. L'intérêt de se fondre dans la masse est qu'on peut penser ce qu'on veut : rien n'empêche d'exprimer ses opinions en privé à des amis de confiance, sans risquer l'ostracisme. Le prolongement logique de cette pratique est l'incalculable talent d'être qui l'on veut en face de n'importe qui. Lorsque vous êtes en société, laissez vos opinions au vestiaire et choisissez le masque qui convient le mieux au groupe auquel vous êtes mêlé. Les gens gobent ce que vous dites parce que cela les flatte de constater que vous partagez leurs idées. Si vous êtes prudent, ils ne vous traiteront pas d'hypocrite : comment le pourraient-ils, puisque vous ne leur montrez pas votre vrai visage ? Ils ne vous reprocheront pas non plus de manquer de valeurs. Bien sûr que vous en avez : en l'occurrence, celles que vous partagez avec eux lorsque vous êtes en leur compagnie !

Bonus de la semaine : Il est impossible de s'exprimer librement en société. Apprenez la bienséance : il faut dire aux gens ce qu'ils veulent entendre.

*Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 38 : Pensez librement, parlez
sobrement*

SEMAINE 24

Faites-vous craindre

« Outre l'avantage que vous aurez de faire savoir promptement toutes vos volontés à votre armée entière, dans le même moment, vous aurez encore celui de lasser votre ennemi, en le rendant attentif à tout ce qu'il croit que vous voulez entreprendre, de lui faire naître des doutes continuels sur la conduite que vous devez tenir, et de lui inspirer d'éternelles frayeurs. »

— SUN TZU

Il faut s'adapter aux circonstances, faire de la politique, avoir l'air gentil et accommodant. En général, cela fonctionne, mais en période de danger, il n'est pas bon d'avoir l'air trop aimable : cela sous-entend que vous pouvez être malmené, découragé, manipulé. Si vous n'avez jamais rendu un coup auparavant, aucune menace ne sera crédible. Il est très important que les gens sachent que, si nécessaire, vous savez vous montrer méchant et sournois. Quelques démonstrations claires et violentes suffiront. Une fois que les gens vous considéreront comme un vrai dur, ils n'approcheront plus sans crainte. Et comme le disait Machiavel, mieux vaut être craint qu'aimé. Il vaut parfois mieux laisser planer le doute : si votre adversaire n'est pas sûr de ce qu'un affrontement avec vous peut lui coûter, il ne cherchera pas à le savoir.

Loi de la semaine : Forgez-vous une réputation : vous êtes un peu cinglé, par exemple. Vous combattre ? Cela n'en vaut pas la peine. Pour vous créer cette réputation, vous devez la rendre crédible par quelques actes violents.

Les 33 Lois de la guerre, Stratégie 10 : Créez une présence menaçante
— La stratégie de la dissuasion

BONUS

Contaminez le groupe avec des émotions productives

Contaminez le groupe avec votre résolution. Les échecs ne vous contrarient pas ; vous continuez d'avancer et de résoudre les problèmes. Vous êtes persévérant. Le groupe le sent et les individus sont gênés de s'énervier à la moindre contrariété. Essayez de donner de l'assurance au groupe en faisant toutefois attention à ce que cela ne tourne pas à la mégalomanie. Votre assurance et celle du groupe proviennent essentiellement de vos réussites antérieures. Changez la routine de temps en temps et surprenez le groupe avec une nouveauté ou un défi. Cela les tirera de la complaisance qui s'installe dans un groupe qui réussit. Mais surtout, montrer que vous n'avez pas peur et que vous êtes ouvert aux idées nouvelles peut avoir le meilleur effet thérapeutique sur le groupe. Ses membres seront moins sur la défensive, ce qui les encouragera davantage à réfléchir par eux-mêmes et à ne pas faire les choses comme des automates.

Bonus de la semaine : Les gens sont naturellement plus émotifs et perméables à l'humeur des autres. Travaillez avec la nature humaine et transformez-la positivement en contaminant le groupe avec des émotions appropriées. Les gens sont plus sensibles à l'humeur et à l'attitude du chef qu'à celles des autres.

*Les Lois de la nature humaine, 14 : Ne laissez pas le groupe
vous tirer vers le bas*

SEMAINE 25

Allez au front

« Hannibal est bien certainement le plus grand général de l'Antiquité par son admirable intelligence du moral du combat... Ses soldats ne sont pas meilleurs que les soldats romains ; ils sont moins bien armés, moitié moins nombreux ; cependant il est toujours vainqueur, parce que ses moyens sont avant tout des moyens moraux, sans parler de l'absolue confiance de son monde. »

— COLONEL CHARLES ARDANT DU PICQ

Le moral est contagieux. C'est à vous, en tant que leader, de donner le ton. Si vous demandez à vos hommes des sacrifices que vous ne voulez pas faire (en déléguant tout), ils vous en tiendront rigueur et deviendront passifs. Si vous êtes trop obligeant, que vous vous inquiétez de leur confort outre mesure, la tension s'évanouira et vous vous retrouverez face à des enfants qui se plaignent au premier coup de pression, à la première surcharge de travail. Rien de tel que de donner l'exemple pour amorcer la bonne dynamique et construire un esprit de groupe. Lorsque vos hommes constatent de leurs propres yeux votre dévouement à une cause, ils s'associent à votre énergie et à votre sens du sacrifice. Quelques critiques de temps en temps ne feront que les motiver un peu plus à vous plaire, à être à la hauteur. Au lieu d'avoir sans cesse à les solliciter, ce sont vos hommes qui se plieront en quatre pour vous.

Loi de la semaine : Vous qui souhaitez être influent dans le monde, sachez que tout l'or du monde ne remplacera pas les êtres humains, ils sont une source de serviteurs dévoués. Ils feront pour vous des choses que l'argent ne peut acheter.

Les 33 Lois de la guerre, Stratégie 7 : Transformez la guerre
en une croisade — La stratégie du moral

BONUS

Prenez lentement le pouvoir

« L'ambition peut ramper aussi bien que survoler. »

— EDMUND BURKE

Dans la plupart de ses films, Alfred Hitchcock affronta toujours les mêmes problèmes et parvint à arracher progressivement le contrôle du film au producteur, aux acteurs et au reste de l'équipe. Ses escarmouches avec les scénaristes sont un exemple de la vie courante ; il en est exactement de même à la guerre. Hitchcock voulut toujours que sa vision du film soit exactement retranscrite dans le script. Mais s'il avait été trop ferme avec l'auteur, il ne se serait attiré que son ressentiment, pour un résultat final médiocre. Il préférait donc agir lentement, en commençant par laisser l'auteur travailler à sa guise à partir de ses notes, puis en demandant des corrections qui rejoignaient son idée. Le contrôle qu'il avait sur le film n'apparaissait que progressivement. Lorsqu'il était évident, l'auteur était déjà investi affectivement dans le projet et, quoique frustré, n'avait d'autre choix que de continuer. En parangon de patience, Hitchcock savait masquer son pouvoir pendant longtemps afin que producteurs, scénaristes et acteurs ne prennent la mesure de sa domination qu'une fois le film achevé. Pour prendre le contrôle d'un projet quel qu'il soit, vous devez faire du temps votre allié. Si vous tenez trop fermement les rênes dès le début, vous sapez l'esprit de groupe et éveillez la jalousie et le ressentiment. Donnez d'abord l'illusion que vous travaillez tous en équipe ; puis grignotez progressivement le pouvoir. Si, au cours du processus, vous suscitez l'hostilité chez quelques personnes, ne vous inquiétez pas. Cela signifie simplement qu'elles perdent le contrôle et qu'elles sont donc susceptibles d'être manipulées.

Bonus de la semaine : Une manipulation trop évidente, un arrivisme trop poussé éveillent la jalousie, la méfiance et le soupçon. Il est souvent préférable de progresser doucement.

Les 33 Lois de la guerre, Stratégie 29 : Progressez à petits pas
— La stratégie du fait accompli

SEMAINE 26

Offrez le choix : Charybde ou Scylla ?

Les mots « liberté », « options » et « choix » évoquent un pouvoir au-delà de leur réalité. Car quand on examine les choix que l'on a dans la vie de tous les jours, aux élections et au travail, on les trouve plutôt réduits : c'est A ou B, point barre. Pourtant, tant que persiste la moindre illusion de liberté, on oublie que le domaine où elle s'exerce est minuscule. On « choisit » de croire que le jeu est juste et qu'on est libre. On préfère éviter de sonder la vraie profondeur de cette liberté. Cette résistance à admettre l'exiguïté de ses choix tient au fait que trop de liberté fait peur. L'expression « options illimitées » fait rêver, mais de là à en bénéficier vraiment, il y a un pas qui en paralyse beaucoup. Notre choix limité est bien plus rassurant. C'est pourquoi quelqu'un d'intelligent et de rusé a d'énormes atouts pour mener à bien sa supercherie. Ceux qui ont à choisir entre différentes options ne voient pas qu'ils sont manipulés, voire trompés ; ils ne voient pas qu'on leur accorde un espace de liberté ridicule en échange d'une règle du jeu léonine. Pensez à inclure cette tactique de contrôle dans toutes vos manipulations.

Loi de la semaine : Comme dit le proverbe, « Si vous faites en sorte que l'oiseau entre de lui-même dans la cage, il n'en chantera que mieux ». Proposez des alternatives qui joueront en votre faveur quelle que soit l'issue. Forcez les gens à faire le choix entre deux maux servant tous les deux vos desseins : ils seront pris de quelque côté qu'ils se tournent.

*Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 31 : Offrez le choix :
Charybde ou Scylla ?*

BONUS

Échappez toujours aux conventions

« Nul n'est brave au point de rester impavide face à l'inattendu. »

— JULES CÉSAR

La nouveauté est souvent le domaine des jeunes, qui n'aiment pas les conventions et prennent plaisir à les transgresser. Le danger est que, en vieillissant, vous ayez besoin de confort et de prévisibilité, et que vous perdiez tout goût pour l'innovation et l'originalité. Ce fut la perte de Napoléon : il finit par se reposer sur la taille de son armée et la supériorité de ses armes, et non sur la nouveauté de ses stratégies et la fluidité de ses manœuvres. Il avait perdu tout goût pour l'esprit stratégique et succomba au poids croissant des années. Vous devez combattre ce vieillissement psychologique plus que physique : un esprit qui renouvelle en permanence ses stratégies, réinvente toujours des manœuvres plus fluides, vous gardera jeune. Pour éviter de vous enraciner et de tomber dans le conventionnel, il vous faut avancer en permanence.

Bonus de la semaine : Attachez-vous à briser les habitudes que vous avez acquises, à agir différemment chaque jour. Déclarez une guerre non conventionnelle à votre propre esprit.

Les 33 Lois de la guerre, Stratégie 24 : Soyez imprévisible

— La stratégie du contre-pied

CYCLE 3

PERSUADER ET INFLUENCER LES AUTRES

Juillet

Le profil du séducteur

PÉNÉTRER LES CŒURS ET LES ESPRITS

Nous avons tous, ou presque, fait l'expérience de l'ascendant que nous prenons sur l'autre quand il est amoureux de nous. Nos actes, chacun de nos faits et gestes, et même chacun de nos mots font mouche : nous ne comprenons pas exactement comment, mais la sensation de puissance que nous en retirons est grisante. Elle nous donne confiance en nous-mêmes, ce qui nous rend encore plus séduisants. La même expérience vaut dans le milieu du travail : quand on est de bonne humeur, on a l'impression que les autres y répondent, qu'on les charme. Ces moments sont fugaces, mais ils se fixent avec une grande intensité dans la mémoire. On aimerait qu'ils reviennent. Personne n'a envie de se sentir timide, mal à l'aise ou incapable de toucher autrui. L'attrait de la séduction est irrésistible parce que le pouvoir est irrésistible ; et dans le monde moderne, rien ne confère davantage de pouvoir que la capacité de séduire. Refouler le désir de séduire est une forme d'hystérie qui trahit au contraire une véritable fascination et ne fait qu'exacerber ce désir. Un jour ou l'autre, il ressurgira. Pour acquérir ce pouvoir, inutile de transformer radicalement votre caractère ou votre physique. La séduction est affaire de psychologie et non de beauté ; en maîtriser les rouages est à la portée de n'importe qui. Le mois de juillet vous fournira les armes dont vous avez besoin pour charmer, afin que les membres de votre entourage perdent progressivement leur capacité de résistance sans comprendre ce qui leur arrive : l'art de vaincre au pays du Tendre.

La séduction ne relève pas de la simple interaction entre les hommes et les femmes, et inversement. Chassez cette pensée. La séduction imprègne

notre culture. Elle imprègne la publicité. Elle imprègne le marketing. Elle est partout sur Internet. Elle irrigue la vie politique.

Chacun de ces secteurs diffère légèrement de l'autre. Bien sûr, les techniques de séduction dans la sphère intime, dans la sphère politique ou sur les réseaux sociaux ne sont pas tout à fait les mêmes. Pour autant, il s'agit plus ou moins du même processus, de la même approche, d'un même envoûtement, d'un même enchantement.

Songez à cela : vous regardez un film, et vous avez la sensation d'être complètement envoûté. Le film vous attire à lui. Il exerce sur vous un fort impact émotionnel. Tout à coup, vous êtes propulsé hors de votre vie, de votre quotidien, et êtes transporté ailleurs, comme par enchantement. Le film s'achève et vous laissez en larmes, des larmes de tristesse ou de joie, qu'importe. C'est de la séduction. Votre esprit a été visité par le réalisateur, le scénariste, les acteurs et les actrices.

Les gens meurent d'envie d'être ainsi séduits dans la vraie vie. Ils veulent être réenchantés. Ils veulent ressentir de l'excitation, du plaisir. Ils veulent être embarqués dans une aventure.

Ce désir remonte à l'enfance. La séduction s'adresse à l'enfant qui est en chacun de nous. Lorsque vous étiez enfant, qu'est-ce qui vous procurait le plus de plaisir ? C'était lorsque votre mère, ou votre père, vous prenait dans ses bras et vous faisait tourner et virer dans les airs. Une sensation vous envahissait alors : vous ne contrôliez rien, ni l'envol ni la destination, et vous en conceviez une grande joie. C'est ce qui se passe quand on regarde un film : on est entraîné dans une aventure, on ne sait pas où l'on va, ni ce qui va se passer.

Les gens manquent de cette sensation dans leur vie quotidienne. Imaginez que vous ayez cet incroyable pouvoir.

Ce pouvoir naît avec l'envie de séduire. Peut-être seriez-vous tenté de répondre : « Oh, je ne veux pas être un séducteur, la séduction ne m'intéresse pas. » Et pourtant, si. Pensez aux murs que les gens bâtissent autour d'eux : vous ne parvenez pas à atteindre vos enfants, votre épouse, vos employés, vos collègues. Ils se ferment. Vous ressentez de la frustration. Pensez à présent à ces moments où vous avez eu de l'emprise sur quelqu'un. Cette personne était sous votre charme, attirée et enthousiasmée par le moindre de vos propos. Dans ces cas-là, l'électricité circule dans les deux sens. C'est une sensation incroyable, puissante. Vous

en voulez plus. Vous voulez être capable de séduire. Vous voulez abattre les murs que les autres érigent autour de leur cœur et de leur esprit.

C'est la première chose que vous devez savoir : oui, vous voulez séduire.

La deuxième chose à savoir, c'est que vous vous méprenez sur ce qu'est la séduction. C'est le cas de la plupart des gens. Il ne s'agit pas de mettre en place des stratégies dépourvues de chaleur. Cela doit être naturel. Si vous vous montrez trop calculateur — c'est ce que je vais démontrer ici, via les étapes A, B et C — cela n'aura rien de séduisant. Les gens sentent la froideur, l'acharnement de leurs pairs dès lors qu'ils tentent de les séduire. Ils sauront que vous avez lu *L'Art de la séduction* et que vous êtes en train de mettre en application les vingt-quatre stratégies que le livre décline. Cela ne leur échappera pas. Cette façon de procéder est inefficace.

Vous devez mettre en évidence vos qualités naturelles. J'insiste sur le fait que chacun et chacune d'entre nous possède des qualités qui sont séduisantes en soi. Ce pouvoir latent est en vous. Il ne demande qu'à sortir. C'est ce qui fera de vous un habile séducteur. C'est un jeu, entrez dans l'arène. Sachez que les rigoristes coincés qui dénoncent l'immoralité du séducteur l'envient en secret, car il se moque du qu'en-dira-t-on. Le séducteur ne fait pas de morale : cela le rendrait moins séduisant.

Avec lui, tout est souple et fluide, comme la vie même. La séduction est une forme de tromperie, mais les gens souhaitent qu'on les égare, ils désirent de toutes leurs fibres se faire séduire. Si ce n'était pas le cas, les séducteurs ne trouveraient pas autant de proies consentantes. Débarrassez-vous de vos tendances moralisatrices, adoptez l'insouciant philosophie du séducteur et vous verrez que le reste suivra.

SEMAINE 27

Regardez le monde à travers les yeux d'un séducteur

Pour acquérir le pouvoir de la séduction, inutile de transformer radicalement votre caractère ou votre physique. La séduction est affaire de psychologie et non de beauté ; en maîtriser les rouages est à la portée de n'importe qui. Il suffit de regarder le monde différemment : avec l'œil du séducteur. Pour le séducteur, la vie est une scène de théâtre, les gens des acteurs. La plupart se sentent à l'étroit dans un rôle étriqué, et ils en souffrent. Le séducteur, lui, change de personnage comme de chemise. Le séducteur prend plaisir à jouer la comédie, il n'assume pas le poids de son identité ; il ne cherche ni à être lui-même ni à se montrer à tout prix naturel. Cette grande liberté, cette souplesse du corps et de l'esprit font son charme. Ce dont on manque le plus dans la vie, ce n'est pas de réalité, mais d'illusion, de rêve, de mise en scène. Les parures du séducteur, les lieux où il vous entraîne, les mots qu'il prononce, les actes qu'il pose ont tous quelque chose de légèrement théâtral, une délicieuse touche d'irréalité, comme si vous étiez en train de vivre un roman ou de tourner un film.

Loi de la semaine : La séduction est en quelque sorte le théâtre de la vraie vie, la rencontre de la fable et de la réalité.

L'Art de la séduction, Préface

BONUS

Retardez l'assouvissement du désir

Retarder l'assouvissement du désir tout en gardant l'autre à sa merci : voilà le summum de la séduction. Ainsi la Coquette fait-elle avec maestria osciller sa victime entre espoir et frustration. Pour ferrer le poisson, elle fait miroiter toutes sortes d'appâts — jouissance, bonheur, célébrité, pouvoir... Ses belles promesses ne sont jamais tenues, mais n'en conduisent pas moins sa proie à s'enfermer toujours davantage. La Coquette n'a besoin de personne et elle le fait savoir ; ce narcissisme a un effet ravageur. On languit de la conquérir, mais c'est elle qui mène le jeu. Sa stratégie : ne jamais accorder une satisfaction totale. Comme la Coquette, soufflez tantôt le chaud, tantôt le froid, et vous tiendrez vos soupirants enchaînés à vos pieds. Il faut bien comprendre une donnée essentielle de l'amour et du désir : si je te suis, tu me fuis, si je te fuis, tu me suis. Certes, un excès d'assiduité peut être flatteur un moment, mais un constant état de siège devient vite insupportable, et celui ou celle qui en fait l'objet finit par prendre peur ou souffrir de claustrophobie. C'est une preuve de faiblesse et d'indigence affective, mélange peu séduisant s'il en est. Combien de fois ne commettons-nous pas l'erreur de croire qu'une présence persistante rassure ! La Coquette, elle, comprend d'instinct cette dynamique particulière. Championne dans l'art de l'esquive, elle joue brusquement la froideur, elle s'absente inopinément pour déstabiliser sa victime, elle surprend, elle intrigue. Ses retraites la rendent mystérieuse et suscitent toutes les interprétations — à l'inverse de la familiarité qui mine ce que l'on a construit. Prendre un peu de distance approfondit les sentiments ; au lieu de nous mettre en fureur, l'attitude de la Coquette nous plonge dans le doute : m'aime-t-il, m'aime-t-elle vraiment ? Ou ai-je cessé de l'intéresser ? Et, une fois notre vanité en jeu, nous succombons à la Coquette juste pour prouver que nous sommes encore désirables.

Bonus de la semaine : L'essence de la coquetterie consiste non pas dans l'art de la tentation, mais dans l'étape suivante : le retrait affectif. Là est le secret si l'on veut asservir sa proie, ligotée par son désir.

L'Art de la séduction, La Coquette

SEMAINE 28

Offrez le fruit défendu

De nos jours, on s'efforce d'éliminer toute entrave à la liberté individuelle, mais cela ne fait que rendre la séduction plus difficile et moins excitante. Réintroduisez un sentiment de transgression et de délit, même illusoire. Il faut des obstacles à surmonter, des normes sociales à piétiner, des lois à enfreindre. À première vue, notre société permissive n'impose guère de limites ; trouvez-en ! Car il existera toujours quelque vache sacrée, quelque norme comportementale — autant d'inépuisables mines de tabous et donc de transgressions. La tentation de la transgression exercera sur vos victimes une attraction invincible.

Loi de la semaine : Emmenez-les plus loin qu'elles n'imaginent : les sentiments de culpabilité et de complicité dans le mal créent un lien puissant.

L'Art de la séduction, Offrir le fruit défendu

BONUS

Suscitez la jalousie

« La plupart du temps, nous préférons tel objet à tel autre parce qu'un de nos amis le préfère déjà [...] Quand on dit d'une femme ou d'un homme qu'ils sont désirables, il faut entendre surtout que d'autres les désirent. »

— SERGE MOSCOVICI

Peu de gens sont attirés par ceux que les autres évitent ou ignorent, mais on s'attroupe autour de ceux qui ont déjà éveillé l'intérêt : ce que veut autrui, nous le voulons aussi. Pour attirer vos victimes et leur donner envie de vous avoir à elles, créez-vous une auréole de désirs inassouvis : faites-vous convoiter, aduler par d'autres. On se battra pour mériter votre préférence, pour être celui ou celle qui vous arrache à la foule de vos admirateurs. Pavanez au milieu de tout un fan-club du sexe opposé. Faites des jaloux, avivez les rivalités entre favoris, vous n'en aurez que plus de valeur à leurs yeux.

Bonus de la semaine : Que votre renommée vous précède : si tant de personnes ont succombé à vos charmes, il y a certainement une raison.

L'Art de la séduction, Susciter la jalousie

SEMAINE 29

Ménagez des surprises calculées

Souvent les enfants s'entêtent à faire le contraire de ce qu'on leur demande. Le moyen de contourner leur obstination, c'est de leur promettre une surprise : un cadeau caché dans une boîte, un jeu à l'issue imprévisible, une promenade vers une destination inconnue, une histoire à suspense dont la fin n'est pas celle qu'on attend. Dans ces moments d'expectative, la volonté de l'enfant est comme anesthésiée. Tant que vous le tenez en haleine, vous faites de lui ce que vous voulez. Cette attitude infantile, profondément enfouie en chaque adulte, est la source d'un plaisir bien humain : s'abandonner les yeux fermés à quelqu'un qui sait où il va et nous emmène dans son voyage. La séduction doit jouer constamment de la tension et du suspense. Aux yeux de votre victime, vous devez être imprévisible. Dès l'instant où l'autre sait ce qu'il ou elle peut attendre de vous, le charme est rompu. Pire : vous lui avez cédé le pouvoir. L'unique façon de garder les rênes en main est de créer du suspense, c'est-à-dire de ménager des surprises calculées. Les gens adorent le mystère. En faisant une chose à laquelle votre victime ne s'attend pas, vous ferez preuve à ses yeux d'une charmante spontanéité. Elle se demandera ce que vous avez derrière la tête, ce que vous fomentez d'autre. Tant que vous gardez un coup d'avance, vous restez le maître. Donnez-lui le frisson en changeant brusquement de cap.

Loi de la semaine : Donnez libre cours à votre créativité et amusez-vous un peu. Les idées ne manquent pas : une lettre inattendue, une visite improvisée, un voyage impromptu. Mais les meilleures surprises seront celles qui révéleront un aspect nouveau de votre personnalité.

L'Art de la séduction, Entretenir le suspense

BONUS

Habitez l'esprit de l'autre

« Les grandes, les implacables passions amoureuses sont toutes liées au fait qu'un être s'imagine voir son moi le plus secret l'épier derrière les rideaux des yeux d'un autre. »

— ROBERT MUSIL

Nous sommes tous narcissiques. Chez l'enfant, c'est un narcissisme physique : il s'intéresse à son image, à son corps, comme s'il s'agissait d'un autre. Une fois adulte, le narcissisme devient surtout psychologique : chacun est centré sur ses goûts, ses opinions, ses expériences. On se protège à l'intérieur d'une carapace. Paradoxalement, le moyen de faire sortir l'autre de sa coquille est de ne faire qu'un avec lui, de lui renvoyer son image. Nul besoin pour cela de l'étudier longtemps : il suffit de calquer ses humeurs, de s'adapter à ses goûts, de jouer son jeu, quel que soit celui qu'il propose. Ainsi, on abaisse ses défenses naturelles, car sa vanité ne se sent pas menacée par l'originalité, la différence de l'autre. Les gens s'aiment eux-mêmes, et surtout ils adorent voir autrui partager leurs idées et leurs goûts : cela les valide. Leur manque de confiance en soi s'évapore. Hypnotisés par leur propre image, ils se détendent. Une fois leur mur intérieur effondré, on peut lentement les en extirper, et renverser complètement la dynamique. Une fois ouverts à nous, ils deviennent faciles à contaminer avec nos propres humeurs, notre chaleur. Le fait de s'insinuer dans l'esprit d'une personne relève un peu de l'hypnose : c'est la forme de persuasion la plus efficace et la plus insidieuse connue.

Bonus de la semaine : Pour convaincre les autres de se montrer moins intraitables et nombrilistes, mettez-vous à leur place. Peu à

**peu, ce sont eux que vous amèneriez à regarder par vos yeux,
jusqu'au point de non-retour où ils seront en votre pouvoir.**

L'Art de la séduction, Habiter l'esprit de l'autre

SEMAINE 30

Soyez agréable

Vos ennuis et soucis à vous, personne n'a envie de les connaître. Prêtez l'oreille aux jérémiades de votre cible, mais, surtout, distrayez-la de ses problèmes en vous montrant agréable à vivre. Si vous le faites assez souvent, elle succombera à votre charme comme par enchantement. La pétulance est plus charmante que l'apathie, laquelle mène droit à l'ennui, tabou mondain par excellence. Enfin, l'élégance l'emporte toujours sur la vulgarité : la plupart des gens privilégient la fréquentation de ce qu'ils croient élevé et noble.

Loi de la semaine : La gaieté et la drôlerie charment bien plus que le sérieux et la critique.

L'Art de la séduction, Le Charmeur

BONUS

Ouvrez une blessure

Dans *Le Banquet* de Platon — le plus vieux traité d'Occident sur l'amour, texte fondateur de notre notion du désir —, la courtisane Diotime explique à Socrate la généalogie d'Éros, le dieu de l'Amour. Il est fils de Poros, qui signifie expédient, moyen, dispositif, et de Pénia, la pauvreté, la pénurie. Éros tient de ses deux parents : d'un côté il est en manque perpétuel, de l'autre il s'acharne à combler ce vide. En tant que dieu de l'Amour, il sait que ce sentiment ne saurait toucher quiconque ne ressent pas de manque. Et c'est ce que fait sa flèche : en perforant la chair de sa victime, elle lui fait ressentir une carence, une douleur, une faim. Voilà votre tâche fondamentale de séducteur. Tel Éros, vous devez ouvrir chez votre victime une blessure. Visez son talon d'Achille : la confiance en soi. Elle est engluée dans sa routine ? Mettez le doigt dans la plaie, insistez, fouillez. Ce que vous cherchez, c'est une fêlure que vous puissiez légèrement aggraver, une angoisse qui, pour être apaisée, ait besoin de quelqu'un — vous, en l'occurrence.

Bonus de la semaine : Présentez-vous comme un outsider, une sorte d'étranger. Vous incarnez le changement, la différence, l'abandon des routines. La vie de votre victime, à côté de la vôtre, est bien terne, ses amis sont moins intéressants qu'elle ne le croyait.

L'Art de la séduction, Créer des besoins... sans les satisfaire

SEMAINE 31

Communiquez par les sens

Libérez-vous une bonne fois de votre besoin de communiquer normalement, et vous vous ouvrirez d'immenses opportunités de séduction douce. Choisissez des mots passe-partout, vagues, charmants. Accordez la plus grande attention à votre look, aux visuels, à l'histoire qu'ils racontent. Transmettez une notion de mouvement et de progrès en vous montrant en action. Inspirez confiance, non par des faits et des chiffres, mais par des couleurs et l'aimable imagerie qui parlera à l'enfant qui sommeille en chacun de nous. Si vous laissez les médias faire de vous ce qu'ils veulent, vous serez à leur merci ; renversez cette dynamique à votre profit : la presse a besoin de spectacle, d'images ? Eh bien, fournissez-en. N'hésitez ni à discuter les vrais problèmes ni à parler vrai, à condition que la présentation en soit distrayante. N'oubliez jamais : l'image demeure en mémoire longtemps après que les mots se sont envolés. Ne faites pas de prêchi-prêcha : ça ne marche jamais. Apprenez à exprimer votre message par des images qui fassent naître des sensations de bonheur. Le public peut éventuellement prêter superficiellement attention au contenu de votre discours, mais ce sont surtout les images qu'il absorbera ; celles-ci se fixeront dans son inconscient plus durablement que tous les sermons du monde.

Loi de la semaine : Soignez plus la forme que le fond. Comme les images séduisent bien plus efficacement que les mots, faites de l'élément visuel votre vrai message.

L'Art de la séduction, La séduction douce ou l'art de vendre aux masses

BONUS

Auréolez-vous de poésie

« Celui qui ne sait pas, au fur et à mesure de sa volonté, faire croire à une jeune fille que c'est elle qui prend toutes les initiatives, il est et il restera un maladroit... S'introduire comme un rêve dans l'esprit d'une jeune fille est un art, en sortir est un chef-d'œuvre. »

— SØREN KIERKEGAARD

Dans ce monde dur et plein de déceptions, il est bien agréable de pouvoir se bercer de fantasmes et de rêves au sujet de la personne aimée. Comme séducteur, vous avez dès lors la part belle : vos victimes potentielles meurent d'envie de pouvoir rêver de vous. Ne gâchez pas cette merveilleuse opportunité en vous dévoilant tel que vous êtes, en devenant si familier et ordinaire qu'elles n'aient plus le loisir d'embellir votre image. Vous n'avez pas besoin d'être un ange ni un parangon de vertu — quel ennui ! Faites-vous dangereux, polissez, voire un peu vulgaire, selon les goûts de votre cible.

Bonus de la semaine : Ne soyez jamais insignifiant. Dans le monde de la poésie, par opposition à la réalité, tout est possible.

L'Art de la séduction, S'auréoler de poésie

Août

Le maître de la persuasion

ATTÉNUER LES RÉSISTANCES D'AUTRUI

Nous ne pouvons nous empêcher d'influencer les autres. Tout ce que nous disons ou faisons est examiné et interprété par eux pour y déceler des indices de nos intentions. En tant qu'animaux sociaux, nous ne pouvons nous empêcher de jouer constamment à ce jeu, que nous en soyons conscients ou pas. La plupart des gens ne veulent pas faire l'effort de penser aux autres et d'imaginer un moyen stratégique de franchir leurs défenses. Ils sont fainéants. Ils veulent simplement être eux-mêmes, parler franchement ou ne rien faire, et le justifier à eux-mêmes comme s'ils étaient mus par un choix moral profond. Ce jeu étant inévitable, mieux vaut y être habile que de le nier ou d'improviser le moment venu. Finalement, réussir à influencer est plus bénéfique socialement que d'adopter une attitude morale. Pour devenir un habile manipulateur, il faut réussir à se mettre à la place d'autrui, à montrer de l'empathie.

Au fil du mois d'août, vous découvrirez les manœuvres et les stratégies qui vous permettront de ferrer votre proie, de briser sa résistance, d'en assurer la prise et de provoquer sa capitulation.

On me demande souvent pourquoi j'utilise des histoires pour illustrer mes propos.

Je pense beaucoup à mes lecteurs. Quand j'écris, je réfléchis toujours à la façon dont ils assimileront les informations que je leur donne.

Des psychologues ont observé le problème suivant : imaginez un professeur qui partirait du principe que ses élèves ont les mêmes connaissances que lui. Sans conteste, ce serait là un mauvais enseignant. Je sais que mes lecteurs ne connaissent pas forcément les sujets que j'aborde. Si j'évoque Carl Jung, par exemple, et que je me lance dans des termes

techniques, ils ne les comprendront pas. Je me dois de rendre les choses aussi compréhensibles que possible.

Dans *L'Art de la séduction*, je dis que le fait de raconter une histoire affaiblit les résistances d'autrui. Les histoires ouvrent l'esprit.

Durant la petite enfance — je pense au jeu du coucou, par exemple —, le sentiment de ne pas savoir ce qui vient ensuite s'enracine profondément dans notre psychisme.

Si, afin d'illustrer le concept d'agression, je raconte une histoire mettant en scène Rockefeller, je sais que mes lecteurs vont s'y plonger progressivement, et ce d'autant plus qu'ils ignorent ce qui va se passer, qui est l'agresseur en question, et quelle leçon en découle. Leur curiosité est aiguïlée, ils voudront continuer à lire. C'est ainsi qu'après les avoir ferrés, je les amène en douceur jusqu'à la page 8. Par contre, si j'aborde directement les théories de Jung en utilisant un jargon sociologique, l'esprit du lecteur se ferme. Il s'endort.

98 % des auteurs commettent cette erreur. Ils ne pensent pas aux lecteurs. Ils présument que leurs lecteurs partagent les mêmes centres d'intérêt qu'eux. Il faut séduire les lecteurs. Il faut que vous les ameniez à penser que ce que vous avez à dire mérite qu'ils y consacrent du temps. C'est la raison pour laquelle je raconte des histoires.

Dans le domaine des relations, les gens commettent cette même erreur lorsqu'ils tentent de convaincre les autres, de les influencer. Si vous voulez que les gens vous obéissent et vous aident — si vous voulez, par exemple, qu'ils financent votre film — et que vous les abordez en vous concentrant sur ce que vous voulez, ou ce que vous pensez mériter, votre approche n'aura aucun effet. Mais si vous vous mettez à leur place, si vous adoptez leur langage, si vous leur racontez les histoires qu'ils souhaitent entendre, si vous vous pliez à leurs désirs —, le jeu change.

Vous avez désormais le pouvoir de les influencer, tout comme moi, qui ai le pouvoir d'influencer les lecteurs dès lors que je commence à réfléchir à ce qu'ils veulent. Retenez bien ceci : vous avez le pouvoir d'influencer les gens lorsque vous commencez à penser à ce qu'ils désirent.

SEMAINE 32

Stimulez leur esprit de compétition

En 1948, le réalisateur Billy Wilder réalisait le casting de son film *La Scandaleuse de Berlin (A Foreign Affair)*, qui devait être tourné à Berlin juste après la guerre. L'un des personnages principaux était une chanteuse de cabaret allemande nommée Erika von Shluetow qui entretenait des liens douteux avec des nazis durant la guerre. Wilder savait que Marlène Dietrich serait parfaite dans ce rôle, mais celle-ci avait publiquement exprimé son profond mépris pour tout ce qui avait un rapport avec les nazis et elle avait œuvré pour diverses causes alliées. Quand le rôle lui fut proposé pour la première fois, elle le trouva trop répugnant, ce qui mit un terme à la discussion. Wilder ne protesta pas et ne chercha pas non plus à l'implorer, ce qui aurait été parfaitement inutile étant donné l'obstination légendaire de Dietrich. Au lieu de cela, il lui dit qu'il avait trouvé deux actrices américaines parfaites pour le rôle, mais il voulait connaître son opinion pour savoir laquelle serait la meilleure. Pouvait-elle visionner leurs auditions ? Regrettant d'avoir envoyé promener son vieil ami Wilder, Dietrich accepta volontiers. Wilder avait fait passer des auditions à deux actrices connues qui, il le savait, seraient très mauvaises dans le rôle de la chanteuse de cabaret sexy. Le stratagème fonctionna à merveille. Dietrich, qui avait un fort esprit de compétition, fut effarée par leurs performances et se proposa immédiatement pour le rôle.

Loi de la semaine : Vos tentatives de manipulation doivent suivre une logique similaire : comment pouvez-vous vous y prendre pour que les autres perçoivent votre volonté comme la leur ?

Les Lois de la nature humaine, 7 : Brisez les résistances d'autrui en le confortant dans ses opinions — La loi de la défensive

BONUS

Faites d’eux les vedettes du spectacle qui se joue

« Les hommes [...] cherchent moins à être instruits,
et même réjouis, qu’à être goûtés et applaudis. »

— JEAN DE LA BRUYÈRE

L’influence sur les gens et le pouvoir que cela procure ne s’obtiennent pas de la façon dont vous pourriez l’imaginer — c’est tout le contraire. Habituellement, nous tentons de séduire les autres avec nos idées, en nous montrant sous notre meilleur jour. Nous mettons en valeur nos prouesses passées. Nous faisons de grandes promesses. Nous demandons des faveurs, en pensant que l’honnêteté est la meilleure politique. Nous ne nous rendons pas compte que nous attirons toute l’attention à nous. Dans un monde où les gens sont de plus en plus centrés sur eux-mêmes, cela n’a qu’un seul effet : focaliser leur attention sur leurs propres intérêts plutôt que sur les nôtres et les faire se replier davantage sur eux-mêmes. La voie royale vers l’influence et le pouvoir est d’aller dans la direction opposée. Laissez-les parler. Laissez-les être les vedettes du spectacle. Leurs opinions et leurs valeurs méritent d’être suivies. Les causes qu’ils défendent sont les plus nobles. Une telle attention est si rare en ce monde, et les gens en sont si avides, que la leur accorder aura pour effet d’abaisser leur garde et d’ouvrir leur esprit aux idées que vous voulez y instiller.

Bonus de la semaine : Amenez vos interlocuteurs à monopoliser la conversation sans qu’ils le remarquent, et observez...

*Les Lois de la nature humaine, 7 : Brisez les résistances d’autrui
en le confortant dans ses opinions — La loi de la défensive*

SEMAINE 33

Rempportez la victoire par vos actes

Pendant sa très longue carrière de fameux architecte en Angleterre, ses mécènes demandèrent souvent à Sir Christopher Wren d'apporter des changements ineptes à ses plans. Pas une seule fois il ne discuta ni ne prononça de paroles offensantes. Il avait d'autres moyens de prouver qu'il avait raison. En 1688, Wren construisit une magnifique mairie pour la ville de Westminster. Le maire cependant n'était pas satisfait ; et même, il était inquiet. Il prétendait que le second étage n'était pas sûr, qu'il risquait de s'effondrer sur son bureau du premier. Il exigea de Wren qu'il le renforce avec deux colonnes en pierre. Wren, ingénieur aguerri, savait ces colonnes inutiles et les craintes du maire infondées. Il les construisit cependant et le maire lui en fut reconnaissant. Des années plus tard, des ouvriers perchés sur un échafaudage découvrirent que les colonnes ne montaient pas jusqu'au plafond. C'étaient des colonnes factices. Ainsi les deux hommes avaient eu chacun ce qu'ils voulaient : le maire pouvait se détendre et Wren savait que la postérité comprendrait.

Loi de la semaine : Faites, n'expliquez rien.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 9 : Rempportez la victoire par vos actes et non par vos discours

BONUS

Tenez compte de leur intérêt personnel

« La plupart des hommes sont tellement personnels qu'au fond rien n'a d'intérêt à leurs yeux qu'eux-mêmes et exclusivement eux. »

— ARTHUR SCHOPENHAUER

Un truc infailible pour inspirer confiance : montrer aux gens, de la façon la plus simple possible, ce qu'ils ont à y gagner. L'intérêt personnel est la motivation la plus forte entre toutes : une belle cause peut séduire les esprits, mais, une fois la première vague d'enthousiasme retombée, l'intérêt mollit — à moins qu'il n'y ait la perspective d'un véritable gain. L'intérêt personnel, voilà une fondation solide. Les plus belles causes cachent sous un noble vernis les intérêts personnels les plus implacables. La cause séduit, mais c'est l'intérêt personnel qui fidélise.

Bonus de la semaine : Montrez aux gens où est leur avantage.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 43 : Parlez aux cœurs et aux esprits

SEMAINE 34

Maîtrisez l'art de l'insinuation

On ne devient maître dans l'art de séduire et de convaincre qu'à condition de maîtriser l'art de l'insinuation. Prétendus lapsus, confidences apparemment involontaires, révélations suivies de rétractations et d'excuses : toutes ces techniques d'insinuation ont un pouvoir considérable. Les idées ainsi suggérées se glissent comme un poison sous la peau de l'auditeur et se mettent à y vivre d'une vie propre. Elles seront d'autant plus efficaces que votre cible sera détendue ou distraite, inconsciente de ce qui lui arrive. Un badinage poli est l'alibi parfait ; l'autre est absorbé par sa prochaine repartie, par ses propres pensées. Il fera à peine attention à ce que vous lui suggérez, ce qui est précisément le but cherché. Notre monde est désespérément explicite ; trop de gens expriment sans détour ce qu'ils veulent, ce qu'ils ressentent. Nous sommes affamés d'un mystère propre à nourrir notre imagination. Dans notre quotidien d'une platitude désolante, les insinuateurs nous paraissent porteurs d'une vague promesse tentatrice.

Loi de la semaine : L'insinuation est le meilleur moyen d'influencer les gens. Usez d'un double langage. Faites des déclarations brutales suivies d'excuses et de rétractations, des commentaires ambigus, des remarques anodines ponctuées de regards entendus.

L'Art de la séduction, Maîtriser l'art de l'insinuation

BONUS

Communiquez aux autres l'humeur appropriée

Si vous êtes détendu et si vous vous attendez à vivre une expérience agréable, ce sera communicatif et exercera un effet de miroir sur votre interlocuteur. L'une des meilleures attitudes à adopter dans ce but est de montrer une totale indulgence. Vous ne jugez pas les autres ; vous les acceptez tels qu'ils sont. Dans son roman *Les Ambassadeurs*, Henry James dessine le portrait de cet idéal sous les traits de Marie de Vionnet, une Française d'un certain âge et aux manières irréprochables qui manipule subrepticement un Américain nommé Lambert Strether pour parvenir à ses fins. Dès leur première rencontre, Strether est fasciné. Elle paraît être un « mélange de lucidité et de mystère ». Elle l'écoute avec une grande attention et lui donne le sentiment de le comprendre parfaitement. Elle l'enveloppe de son empathie, se comporte comme s'ils étaient de bons amis, mais tout est dans ses manières et non dans ses mots. Il dit de son esprit indulgent qu'il exerce un pouvoir hypnotique sur lui. Avant même qu'elle ne lui demande son aide, il est totalement sous son charme et ferait tout pour elle. Une telle attitude reproduit la figure maternelle idéale — à l'amour inconditionnel. Cela ne s'exprime pas tant par des mots que par le regard et le langage non verbal. Cela fonctionne aussi bien sur les hommes que sur les femmes, et personne, ou presque, n'échappe à son effet hypnotique.

Bonus de la semaine : En tant qu'animaux sociaux, nous sommes extrêmement réceptifs aux humeurs des autres. Cela nous donne le pouvoir d'insuffler subtilement l'humeur voulue pour les influencer.

Les Lois de la nature humaine, 7 : Brisez les résistances d'autrui
en le confortant dans ses opinions — La loi de la défensive

SEMAINE 35

Le don de motiver les foules

À la veille de sa première bataille contre les terribles légions romaines, Hannibal devait absolument réveiller ses hommes épuisés. Il décida de les distraire : on leur amena un groupe de prisonniers, auxquels on expliqua que celui qui parviendrait à réchapper d'un combat à mort pourrait gagner sa liberté ainsi qu'une place dans l'armée carthaginoise. Les prisonniers acceptèrent et le spectacle fut aussi grandiose que sanglant. Lorsque le combat des gladiateurs fut terminé, Hannibal prit la parole : « Vous, soldats, êtes exactement dans la même position. Vous allez combattre un ennemi beaucoup plus fort. Vous êtes loin de chez vous, en territoire hostile, et vous n'avez aucune échappatoire : vous aussi êtes prisonniers, d'une certaine manière. C'est la liberté ou l'esclavage, la victoire ou la mort. Mais battez-vous comme ces hommes se sont battus, et vous vaincrez. » Le combat comme le discours enthousiasmèrent les soldats d'Hannibal. Le lendemain, ils se battirent avec fureur et eurent raison des Romains. Hannibal avait le don d'enthousiasmer les foules. Là où d'autres faisaient des discours interminables, il savait que compter uniquement sur les mots ne pouvait que conduire à la catastrophe : un discours ne fait qu'effleurer la surface. Un leader doit prendre ses hommes aux tripes, faire bouillir leur sang, entrer dans leur esprit, changer leur humeur. Hannibal savait moduler les émotions de ses hommes, il savait les détendre, les calmer, les sortir de leurs problèmes pour renforcer la fraternité qui les liait. Ce n'était qu'alors qu'il les secouait avec un discours qui les ramenait à leur triste réalité et influençait leurs émotions.

Loi de la semaine : L'art de motiver les gens est d'une subtilité consommée. Vous devez viser indirectement leurs émotions. En

faisant appel à leurs sentiments, vous toucherez le cœur au lieu de rester en surface.

*Les 33 Lois de la guerre, Stratégie 7 : Transformez la guerre
en une croisade — La stratégie du moral*

BONUS

Laissez-les remporter de petites victoires

En 1782, le dramaturge français Pierre-Augustin Caron de Beaumarchais mit la touche finale à son grand chef-d'œuvre, *Le Mariage de Figaro*. Il ne lui manquait plus que l'approbation de Louis XVI. Mais quand celui-ci lut le manuscrit, il se mit dans une colère noire. Une telle pièce conduirait à la révolution, dit-il : « Cet homme se moque de tout ce qui doit être respecté dans un gouvernement. » Il finit cependant par accepter qu'elle soit jouée à huis clos dans un théâtre de Versailles. Le public aristocratique l'adora. Le roi autorisa d'autres représentations, à condition que ses censeurs puissent caviarder le manuscrit et en corriger certains passages avant que la pièce ne soit présentée au public. Pour éviter cela, Beaumarchais convoqua un tribunal d'hommes de lettres, d'intellectuels, de gens de la cour et de ministres afin qu'ils revoient la pièce ensemble. Un homme qui assista à l'assemblée écrivit : « M. de Beaumarchais annonça qu'il se soumettrait sans réserve à toutes les coupures et corrections que les gentilshommes, et même les dames présentes, jugeraient appropriées. [...] Chacun voulut y mettre son grain de sel. [...] M. de Breteuil suggéra un mot d'esprit, Beaumarchais l'accepta et le remercia. [...] "Ça sauvera le quatrième acte." Mme de Matignon contribua au choix de la couleur du ruban du marquage. La couleur fut adoptée et devint à la mode. » Beaumarchais était très malin. En laissant les autres apporter ne serait-ce que d'infimes changements à son chef-d'œuvre, il flattait leur ego et leur intelligence. Bien évidemment, il refusa les corrections plus radicales exigées ensuite par les censeurs du roi. À ce moment-là, il avait si bien gagné les faveurs des membres de son propre tribunal qu'ils le défendirent à cor et à cri, et Louis XVI dut abdiquer.

Bonus de la semaine : Apprenez à abaisser les défenses de vos interlocuteurs en accédant à leurs demandes les plus anodines. Cela vous donnera plus de latitude pour les faire abonder dans votre sens et accéder à vos désirs sur des sujets plus essentiels.

Les Lois de la nature humaine, 7 : Brisez les résistances d'autrui en le confortant dans ses opinions — La loi de la défensive

Septembre

Le grand stratège

SORTIR DE L'ENFER TACTIQUE

La stratégie est un art qui exige non seulement une manière de penser différente, mais aussi une autre approche de la vie en général. Un gouffre sépare trop souvent nos idées et connaissances d'un côté, et nos expériences quotidiennes de l'autre. Nous intégrons des informations futiles qui occupent de l'espace mental sans servir aucunement. Nous lisons des livres divertissants, mais sans aucun rapport avec notre quotidien. Nous avons d'éminentes idées que nous ne mettons pas en pratique. Mais nous avons aussi beaucoup d'expériences potentiellement enrichissantes que nous n'analysons pas suffisamment, dont on ne s'inspire pas, dont on ne tire aucune leçon. La stratégie maintient les deux domaines en contact permanent : c'est la connaissance pratique sous sa forme la plus haute. Les événements de la vie courante n'ont aucun sens si vous ne les analysez pas de manière approfondie ; les idées contenues dans les livres vous sont inutiles si elles ne trouvent pas d'application au quotidien. En stratégie, la vie est comme un jeu auquel on se prête. Ce jeu est très excitant, mais demande aussi beaucoup d'attention et de sérieux. Les enjeux sont énormes. Ce que vous savez doit être mis en pratique et chaque action doit vous apprendre quelque chose. La stratégie devient alors un défi sans cesse renouvelé, et la source constante du plaisir que l'on éprouve à surmonter les difficultés et à résoudre les problèmes. Le mois de septembre aura pour but de vous transformer en un stratège de la vie quotidienne.

Dans *Stratégie, les 33 lois de la guerre*, j'avance que la majorité d'entre nous évoluent dans une zone que j'appelle « l'enfer tactique ». Cet enfer se compose de tous ceux qui, autour de nous, luttent pour le pouvoir. Leurs actions ne cessent de percuter nos existences. Nous nous trouvons

constamment dans l'obligation de réagir à ce que ces gens font, à ce qu'ils disent, et cédon souvent à l'émotion. Une fois que nous sombrons dans cet enfer, il est très difficile d'en sortir. Les batailles s'enchaînent, et aucune d'entre elles ne connaît jamais de dénouement. Nous échouons souvent à reconnaître cet enfer ; nous sommes trop proches de lui, trop enlisés, pour voir les choses avec objectivité. Puisque les gens sont de plus en plus nombreux à lutter pour le pouvoir, et que nous sommes si aisément distraits, cette dynamique ne cesse d'empirer. Dans un tel contexte, la stratégie est la seule et unique réponse. Il ne s'agit pas d'un point de détail. Ce sujet est essentiel, il en va de la qualité même de notre existence : sera-t-elle misérable ? ou sera-t-elle prospère ?

La stratégie est un processus mental permettant à votre esprit de s'élever au-dessus du champ de bataille. Savoir quel but vous voulez atteindre, ce que vous voulez devenir et ce que vous voulez accomplir dans la vie vous permettra de déterminer ce qui compte vraiment. Certaines batailles ne méritent pas d'être menées. En sachant cela, vous contrôlerez mieux vos émotions, et verrez le monde avec un détachement salutaire. Si quelqu'un tente de vous entraîner dans son maelström, votre objectivité vous permettra de rester à bonne distance, et de ne pas perdre pied.

Tout est affaire de stratégie. Une fois que vous êtes engagé sur une telle voie, tout devient plus simple. Vous essayez une défaite ou un revers ? C'est une leçon, pas un affront. Le succès ne vous montera pas à la tête, vous ne présumerez pas de vos forces. Dans ce monde, certains faux stratèges ne sont rien de plus que des experts en tactique. Ils passent pour des stratèges parce qu'ils sont capables de régler les problèmes qui se présentent à eux avec un grand sang-froid. Ils vont de l'avant, ou plutôt savent garder la tête hors de l'eau. Mais ils finissent toujours par faire un faux pas. À mon sens, Bill Clinton en est un bon exemple, à la différence d'Abraham Lincoln ou de Franklin Delano Roosevelt, qui étaient tous deux de véritables stratèges. Il existe d'autres visionnaires, qui nourrissent de grands projets. Eux aussi passent pour de fins stratèges, bien que leurs projets soient sans rapport avec la réalité. Leurs projets ne sont que le reflet de leurs désirs. Cela se vérifie au moment de leur mise en œuvre, quand débutent les tensions. L'ambition de Bush consistant à remodeler le Moyen-Orient en est un bon exemple. Ce projet fonctionne sur le papier, mais dans la pratique, les choses tournent au vinaigre, car cette stratégie est intangible. À défaut d'autre chose, les stratèges sont réalistes — ils sont capables de

regarder le monde, ainsi qu'eux-mêmes, avec plus d'objectivité que n'importe qui d'autre.

On a pu dire de mes livres qu'ils étaient néfastes, dénués de moralité. Je ne le prends pas personnellement, mais de mon point de vue, mes livres ne sont pas nocifs. Je crois que le monde va mal parce que les gens ignorent comment fonctionner efficacement, et manquent d'une vision stratégique. Ils déclenchent des guerres, mais ignorent quel but ils poursuivent ; ils montent des entreprises reposant sur du sable et n'arrivent à rien ; ils dirigent des campagnes électorales sans avoir engagé la moindre réflexion et échouent ; ils perdent leur temps et gaspillent leur énergie avec des questions qui n'ont aucune importance. Il est facile de discuter du bien et du mal depuis le confort de son salon. Rien n'est plus simple. Mais faire de ces idées une réalité nécessite une parfaite maîtrise de la pensée stratégique. Même Gandhi le savait. À l'époque de la Grèce antique, l'on considérait que la bêtise et l'incompétence étaient les seuls véritables maux terrestres, plus que le mal en lui-même. Le mal, et ceux qui le font, peuvent être défaits, car il est facile de les reconnaître et de les combattre. Les incompetents et les imbéciles sont bien plus dangereux, car nous ne savons pas où ils nous mènent. Lorsque nous le découvrons, il est déjà trop tard. Les plus grands désastres militaires de l'Histoire ont bien souvent été le fait de chefs manquant cruellement de sagesse stratégique. Il s'agit presque d'une question d'ordre religieux : vous convertirez-vous au côté lumineux, à la stratégie ? Ou resterez-vous enfermé dans l'enfer tactique ? Une fois que l'on s'engage mentalement sur la voie de la stratégie, sachez qu'on a déjà parcouru la moitié du chemin. C'est tout ce que je demande à mes lecteurs.

SEMAINE 36

Prenez du recul

« La stratégie est un système d'expédients. Elle est plus qu'une science : elle est la transmission du savoir dans la vie pratique, le perfectionnement de la pensée capable de modifier l'idée directrice primitive conformément aux situations sans cesse modifiées, c'est l'art d'agir sous la pression des circonstances les plus difficiles. »

— HELMUTH VON MOLTKE

À la guerre, la stratégie est l'art de commander une opération militaire du début à la fin. La tactique est l'art de gérer l'armée et les aléas immédiats du champ de bataille. Dans la vie de tous les jours, nous sommes pour la plupart de plus ou moins bons tacticiens, mais certainement pas de vrais stratèges. Embourbés dans les conflits du quotidien, nous ne pensons qu'au moyen d'obtenir ce que nous voulons dans la bataille en cours. Il nous est bien plus inhabituel et difficile de penser en termes de stratégie. Vous croyez être un bon stratège, mais il y a de fortes chances pour que vous soyez plutôt dans le domaine de la tactique. Pour acquérir ce pouvoir que seule la stratégie peut vous offrir, il faut savoir prendre du recul, observer de loin le champ de bataille, viser des objectifs à long terme, planifier toute une campagne et vous libérer du schéma routinier dans lequel les batailles de la vie vous ont enfermé. Gardez vos objectifs en tête : il vous sera beaucoup plus facile de décider quand combattre et quand prendre la fuite. Parce que plus rationnelles, les décisions tactiques seront beaucoup plus simples à prendre au quotidien.

Loi de la semaine : Les tacticiens sont lourds et ancrés dans le court terme ; les stratèges sont lestes et voient loin.

Les 33 Lois de la guerre, Préface

BONUS

Évitez l'enfer tactique

Nous voyons souvent cette dynamique dans les querelles de couple : le but n'est plus de réparer la relation, mais d'imposer son point de vue. Parfois, lorsque vous êtes pris dans ces disputes, vous avez le sentiment d'être sur la défensive, d'agir de façon mesquine, vous êtes happé dans une spirale descendante. C'est le signe presque évident que vous êtes tombé dans un enfer tactique. Notre esprit est conçu pour la pensée stratégique — pour calculer plusieurs coups d'avance afin d'atteindre nos objectifs. Dans l'enfer tactique, vous ne pouvez jamais prendre suffisamment de recul pour réfléchir de cette façon. Vous réagissez en permanence aux mouvements de tel ou tel individu, empêtré dans ses drames et ses émotions, tournant en rond. La seule solution est de prendre temporairement ou définitivement vos distances par rapport à ces batailles, surtout si elles sont menées sur plusieurs fronts. Vous avez besoin de vous détacher et de prendre du recul. Demandez à votre ego de se calmer. Rappelez-vous que gagner une dispute ou prouver que vous avez raison ne vous mène nulle part à long terme. Gagnez par vos actes, non par vos mots. Recommencez à penser à vos objectifs à long terme.

Bonus de la semaine : Créez une échelle de valeurs et de priorités dans votre vie, rappelez-vous ce qui est vraiment important pour vous. Si vous déterminez qu'une bataille particulière est effectivement importante, en vous montrant plus détaché, vous pourrez désormais envisager une réponse plus stratégique.

Les Lois de la nature humaine, 7 : Brisez les résistances d'autrui en le confortant dans ses opinions — La loi de la défensive

SEMAINE 37

Ne combattez jamais vos adversaires frontalement

« N'attaquez pas de front les positions que vous pouvez obtenir
en les tournant. »

— NAPOLEON BONAPARTE

La manœuvre que Napoléon avait baptisée la « manœuvre sur les arrières » devint sa préférée. Son succès était basé sur deux réalités : d'abord, les généraux aiment placer leurs armées en position de force frontale. Napoléon jouait souvent de cette tendance en feignant d'attaquer frontalement. Dans le feu de la bataille, il était impossible de constater qu'il ne restait que la moitié de l'armée, tandis que l'autre moitié arrivait par l'arrière ou par le flanc. Ensuite, une armée menacée par le côté est vulnérable et doit manœuvrer pour faire face à l'ennemi. Ce temps de pivotement est un temps de faiblesse et de confusion. Prenez exemple sur ce grand maître : il est rarement sage d'attaquer de front. À l'inverse, sur le flanc, les armées sont beaucoup plus vulnérables. Ce principe s'applique aux conflits et aux luttes de toutes échelles. Il est souvent possible de détecter le point vulnérable d'un adversaire en procédant par élimination : la façade est ce qu'il montre, la partie la plus solide. Ce peut être une personnalité agressive, une façon de traiter les gens par le mépris. Ce peut être enfin une idée, une croyance, une façon de plaire. En poussant les gens à exposer cette façade, à se montrer et à révéler ce vers quoi ils tendent, on les pousse aussi à mettre à nu un flanc vulnérable : des désirs inconscients, un sentiment d'insécurité béant, des alliances précaires, des contraintes impondérables. Une fois que ce flanc est ciblé, l'ennemi devra pivoter : il perd l'équilibre. Attaqué par le côté, tout ennemi est faible. Nul ne peut se défendre contre une manœuvre d'attaque par le flanc.

Loi de la semaine : Lorsque vous attaquez directement vos adversaires, vous renforcez leur résistance et cela vous complique la tâche. Il vaut bien mieux que vous détourniez l'attention de l'ennemi pour l'attaquer de côté, là où il ne s'y attend pas.

Les 33 Lois de la guerre, Stratégie 18 : Attaquez le flanc vulnérable de l'adversaire — La stratégie du pivotement

BONUS

Exploitez le chaos

« Le chaos, là où naissent les rêves brillants. »

— YI KING, LE LIVRE DES MUTATIONS

Votre esprit est comme une armée. Il doit s'adapter à la complexité et au chaos de la guerre moderne en devenant plus fluide et plus souple. À son comble, ce nouveau type de guerre devient la guérilla, qui exploite le chaos en faisant du désordre et de l'imprévu une stratégie en soi. L'armée de guérilla ne s'immobilise jamais pour défendre un lieu ou une ville ; elle gagne en se déplaçant en permanence, en ayant toujours un train d'avance. Impossible pour l'ennemi d'avoir une cible quelconque, puisqu'il n'y a pas de schéma précis. L'armée de guérilla ne répète jamais la même tactique. Elle réagit en fonction de la situation, du moment, du terrain où se déroule le combat. Il n'y a pas de front, pas de lignes de communication ou de ravitaillement, pas de convoi. L'armée de guérilla n'est que mobilité. Ceci doit être votre nouveau modèle. Pas question d'avoir une tactique rigide ; ne laissez pas votre esprit s'installer et s'immobiliser, défendre un espace ou une idée en répétant les mêmes manœuvres automatisées. Restez toujours en mouvement, vous n'offrirez aucune cible à vos ennemis. Prenez part au chaos du monde et exploitez-le au lieu d'en être le spectateur passif.

Bonus de la semaine : Étudiez le problème sous des angles différents, en fonction de la situation dans laquelle vous êtes.

Les 33 Lois de la guerre, Stratégie 2 : N'ayez jamais une guerre de retard
— La stratégie de la guérilla psychologique

SEMAINE 38

Le credo du guerrier

La réalité peut se définir comme étant l'ensemble des limites auxquelles sont forcément soumis tous les êtres vivants, la dernière de ces limites étant la mort. Nous avons tous un capital d'énergie limité ; ainsi, nos capacités physiques sont dépendantes des ressources alimentaires dont nous disposons. Un animal vit soumis à ces contraintes : il n'essaie pas de voler plus haut, de courir plus vite qu'il ne le peut, ou de dépenser trop d'énergie à amasser de la nourriture, ce qui l'épuiserait et le rendrait vulnérable en cas d'attaque. Il essaie simplement de faire le maximum avec les moyens dont il dispose. Un chat, par exemple, est instinctivement économe de ses mouvements. De même, les personnes pauvres sont sensibles à ces limites : elles doivent tirer le maximum de ce qu'elles ont et se montrent inventives. La nécessité est un puissant moteur. Le problème de notre société d'abondance est que l'on perd la notion de ces limites. Dans nos rêves, l'abondance nous rend riches, car les rêves n'ont pas de limites. Dans la réalité, cette même abondance nous appauvrit. Elle fait de nous des êtres mous et décadents, ennuyés et ennuyeux, ayant besoin de stimuli toujours plus violents, toujours plus fréquents pour se sentir exister. Dans la vie, il faut être un guerrier, et cela demande d'être réaliste. Tandis que certains se complaisent dans le fantasme, les vrais guerriers trouvent leur bonheur dans la réalité, en se heurtant à leurs limites, en tirant le maximum de ce qu'ils ont. Comme le chat, ils cherchent l'économie maximale de mouvements et d'énergie, la façon de frapper le plus fort avec le moins d'effort. Ils savent que leurs jours sont comptés, qu'ils peuvent mourir demain ; cela les ancre dans le réel. Il est des choses qu'ils ne pourront jamais faire, des talents qu'ils n'auront jamais, des rêves de grandeur qu'ils n'atteindront pas ; mais cela n'a guère d'importance. Un guerrier se concentre sur ce qu'il a, sur les points forts qu'il possède et sur sa façon de s'en servir. Il sait ralentir,

recupérer, se retrancher, et finit par battre son adversaire. Il joue sur le long terme.

Loi de la semaine : En bon stratège, vous devez parfois ignorer votre propre force pour vous obliger à tirer le maximum de ce que vous avez. Même si la technologie est de votre côté, battez-vous comme un paysan.

Les 33 Lois de la guerre, Stratégie 8 : Choisissez vos batailles avec précaution — La stratégie de l'économie

BONUS

Surmontez la panique

Le seigneur Yamanouchi, aristocrate japonais du XVIII^e siècle, demanda un jour à son maître du thé de l'accompagner en visite à Edo. Toutefois, si ce serviteur connaissait tout de la cérémonie du thé, il ne savait pas grand-chose d'autre. Mais il était vêtu à la manière d'un samouraï. Un jour, le maître du thé fut défié par un samouraï qui le provoqua en duel. Il n'était pas un homme d'épée, mais refuser le duel aurait été déshonorant tant pour sa famille que pour le seigneur Yamanouchi. Il accepta, même s'il était sûr d'en mourir, demandant simplement à ce que le duel soit reporté au lendemain. Le samouraï accepta. Paniqué, le maître du thé se précipita vers la salle d'armes la plus proche. S'il devait mourir, autant mourir dans les règles de l'art. Le maître d'armes écouta son histoire et accepta d'enseigner à son pauvre visiteur l'art de mourir, mais avant, il voulait qu'il lui serve le thé. Alors que le maître du thé accomplissait le rituel, le maître d'armes s'écria : « Inutile pour vous d'apprendre quoi que ce soit ! L'état d'esprit que vous avez maintenant est celui que vous devez garder face à n'importe quel samouraï. En duel, imaginez-vous en train de servir le thé. » Une fois ce rituel accompli, il n'aurait plus qu'à dégainer son sabre dans le même état d'esprit. Là, il serait prêt à mourir. Le maître du thé écouta soigneusement ce qu'on lui dit. Le jour suivant, il se rendit sur les lieux du duel et le samouraï qui l'avait défié ne put s'empêcher de remarquer l'expression calme et digne de son adversaire lorsqu'il ôta sa veste. Le samouraï pensa tout à coup que ce maître du thé maladroit était en fait un homme d'épée habile. Il s'excusa de son comportement le jour précédent et prit la poudre d'escampette. En situation de danger, l'imagination a tendance à prendre le dessus et à vous inventer une ribambelle de raisons d'avoir peur. Vous devez contrôler votre imagination. Un esprit concentré ne peut se laisser déborder par l'angoisse et l'imagination.

Bonus de la semaine : Reprenez le dessus en concentrant toute votre attention sur quelque chose de simple, un rituel apaisant, une tâche répétitive que vous connaissez bien. Ainsi, vous vous mettez dans la tournure d'esprit qui convient à la résolution d'un problème.

*Les 33 Lois de la guerre, Stratégie 3 : Au cœur de la tempête,
gardez la tête froide — La stratégie de l'équilibre*

SEMAINE 39

Adaptez vos buts à vos moyens

Les plus grands généraux de l'histoire militaire ont appris à examiner les moyens dont ils disposaient avant de développer une stratégie autour de ces outils. Ils commencent toujours par étudier la donne : l'état de leur armée et de l'armée ennemie, leurs ressources respectives d'infanterie et de cavalerie, le terrain, le moral des troupes, la météo. Ce sont là les fondations de leur plan d'attaque, mais aussi du but qu'ils se fixent pour telle ou telle bataille. Au lieu de s'enfermer dans un mode de combat unique, ils adaptent constamment leurs buts à leurs moyens. La prochaine fois que vous aurez à préparer une campagne, tentez cette expérience : mettez de côté vos plans sur la comète, vos rêveries et vos buts habituels ; n'écrivez aucune stratégie. Passez du temps à examiner les moyens dont vous disposez, les outils et le matériel avec lesquels vous allez devoir travailler. Voilà qui vous aidera à enraciner vos plans dans la réalité, et non dans le fantasme. Étudiez vos propres atouts, vos avantages politiques potentiels, le moral des troupes et tout ce que vous pouvez en faire. Ce n'est qu'ensuite que vous pourrez vous fixer un but réaliste. Non seulement vos stratégies seront plus justes, mais elles seront aussi plus créatives et plus efficaces. Si vous faites les choses à l'envers, que vous rêvez de ce que vous désirez pour ensuite plaquer la réalité sur vos rêves, vous allez droit vers la défaite.

Loi de la semaine : Adaptez constamment vos buts à vos moyens ; qu'importe que vous ayez le meilleur plan du monde pour atteindre votre objectif, si vous n'avez pas les moyens de l'accomplir, votre plan ne vaut rien.

Les 33 Lois de la guerre, Stratégie 8 : Choisissez vos batailles avec précaution — La stratégie de l'économie

BONUS

Travaillez votre Fingerspitzengefühl

Le sang-froid ne dépend pas seulement de votre capacité à réfléchir en situation difficile, mais aussi de la vitesse à laquelle vous réfléchissez. Il est peu recommandé d'attendre vingt-quatre heures pour prendre une décision. La « vitesse » désigne ici la rapidité avec laquelle on réagit aux circonstances et l'on prend des décisions efficaces. On parle souvent d'une sorte d'intuition, que les Allemands appellent *Fingerspitzengefühl* (« sensation du bout des doigts »). Erwin Rommel, qui était à la tête des divisions blindées allemandes en Afrique du Nord pendant la Seconde Guerre mondiale, était très doué pour cela. Il savait quand les Alliés attaqueraient, et où. Il ne se contentait pas d'étudier ses hommes, ses chars, le terrain et l'ennemi ; il se mit à leur place, comprit les motivations qui les poussaient, ce qui les forçait à avancer. Il pouvait ainsi arriver sur le champ de bataille sans avoir à réfléchir consciemment. Ce qui se passait, il le pressentait, il l'avait au bout des doigts. Il avait le *Fingerspitzengefühl*. Que vous ayez ou non le génie d'un Rommel, il est tout à fait possible d'améliorer votre temps de réaction et vos intuitions. La connaissance du terrain est une information capitale qui vous donne un avantage décisif. Lorsqu'on connaît ses hommes et son matériel, de l'intérieur et non de l'extérieur, on est à même de pressentir la tournure que vont prendre les choses.

Bonus de la semaine : Forcez-vous à vous décider rapidement en faisant confiance à votre intuition. Vous développerez cette capacité en ayant une connaissance précise du terrain, quel que soit le contexte.

Les 33 Lois de la guerre, Stratégie 3 : Au cœur de la tempête,

gardez la tête froide — La stratégie de l'équilibre

SEMAINE 40

Laissez-vous une marge de manœuvre

Mener un quelconque projet artistique, professionnel ou scientifique, c'est mener une guerre. Il faut une certaine logique stratégique pour s'attaquer à un problème, façonner le projet, gérer les aléas et la distance entre ce que l'on veut et ce que l'on a. Les réalisateurs et les artistes partent souvent avec de brillantes idées, mais leurs plannings deviennent une camisole de force, une prison ; ce sont des règles auxquelles il faut se conformer, et le processus en perd toute sa saveur : il n'y a plus rien à explorer dans la création elle-même, le résultat est morne et décevant. À l'inverse, certains artistes partent d'une idée floue, mais prometteuse, et sont trop paresseux ou indisciplinés pour lui donner une forme quelconque. Ils se laissent trop aller et c'est la confusion qui prend le dessus. Dans ces cas-là, la solution est de planifier, d'avoir une idée claire de ce que l'on veut, puis de s'inscrire dans un espace ouvert, qui vous laisse plusieurs options à partir desquelles travailler. Cela veut dire qu'il ne faut pas se surcharger de responsabilités qui limiteront vos options. Ne vous enfermez pas dans une position qui vous bloquera dans une impasse. Le besoin d'espace est autant psychologique que physique : il faut avoir l'esprit libre pour créer un plan utile et sensé.

Loi de la semaine : Vous aurez toujours besoin d'espaces ouverts, et non de positions statiques et potentiellement mortelles. Dirigez la situation tout en laissant la place au hasard et à la chance.

Les 33 Lois de la guerre, Stratégie 20 : Mettez votre adversaire en situation de faiblesse — La stratégie du fruit mûr

BONUS

Sachez vous arrêter

« Le plus grand péril se trouve au moment de la victoire. »

— NAPOLEON BONAPARTE

La base de toute stratégie est de contrôler les événements à venir : gouverner, c'est prévoir. L'allégresse de la victoire peut perturber de deux façons la capacité à anticiper l'avenir. D'abord, on attribue son succès à une situation que l'on aura tendance à vouloir reproduire. On continue alors obstinément dans la même direction pour vérifier que c'est bien la plus profitable. Deuxièmement, le succès peut monter à la tête et rendre hypersensible. Se croyant invulnérable, on se montre inutilement agressif, détruisant ainsi le bénéfice d'une victoire durement gagnée. La leçon est simple : les puissants varient à loisir le rythme et le modèle, changent de voie, s'adaptent aux circonstances et savent improviser. Au lieu de se laisser entraîner dans la danse, ils prennent du recul et regardent où ils vont. C'est comme si leur réseau sanguin contenait une espèce d'antidote au poison de la victoire, antidote permettant de garder le contrôle de leurs émotions et de faire mentalement le point lorsqu'ils touchent au succès. Ils se stabilisent, se laissent le temps de réfléchir à ce qui vient de se passer, font la part des circonstances et de la chance dans leur succès. Comme on dit quand on apprend à monter : il faut savoir se contrôler pour pouvoir contrôler le cheval.

Bonus de la semaine : Le moment de la victoire est celui du plus grand péril. Ne laissez pas le succès vous monter à la tête. Rien ne remplace une bonne stratégie et une planification prudente. Fixez-vous un but et, lorsque vous l'aurez atteint, arrêtez-vous.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 47 : Sachez vous arrêter

CYCLE 4

**SE CONFRONTER
À LA PEUR DE LA MORT POUR
DÉCOUVRIR L'INCROYABLE
NATURE DE LA VIE**

Octobre

Le moi émotionnel

ACCEPTER NOTRE CÔTÉ OBSCUR

Pendant des milliers d'années, nos tentatives de compréhension de nous-mêmes et de notre propre nature ont largement ressemblé à des tâtonnements dans l'obscurité. Nous avons été victimes de tant d'illusions sur l'animal humain — imaginant que nous descendions, comme par magie, d'une source divine, des anges, et non des primates. Nous avons trouvé les signes de notre nature primitive et de nos racines animales profondément perturbants, c'est pourquoi nous les avons niés ou réprimés. Nous avons dissimulé nos instincts les moins nobles sous toutes sortes de fausses excuses et de rationalisations, et c'est ainsi que certains d'entre nous se sont autorisé les comportements les plus détestables. Mais, aujourd'hui, nous sommes arrivés au point où nous sommes capables de surmonter notre résistance à nous avouer qui nous sommes vraiment grâce à l'ensemble du savoir que nous avons accumulé sur la nature humaine. Le mois d'octobre vous aidera à accepter la nature humaine, à accepter qu'il existe des schémas que vous ne contrôlerez jamais, et à comprendre vos racines primitives, afin qu'elles ne vous détruisent pas.

Au cours des années qui suivirent la publication de *Power, les 48 lois du pouvoir*, des lecteurs m'adressèrent des milliers d'e-mails. Tous m'exposaient leurs problèmes. Par ailleurs, des centaines de personnes souhaitant recevoir des conseils individualisés m'approchèrent.

Après avoir beaucoup réfléchi à ces diverses expériences, ainsi qu'à mes expériences personnelles, j'en suis arrivé à la conclusion suivante : nous, les êtres humains, détenons un petit secret. Ce secret n'a rien à voir avec le sexe, ni avec les fantasmes que nous concevons, rien d'aussi excitant. Non, il s'agit d'autre chose : tous autant que nous sommes, nous souffrons. Cette

souffrance, nous ne voulons ni en parler ni la comprendre. Et la source de cette souffrance, ce sont les autres. Je parle des relations décevantes, superficielles, insatisfaisantes que nous entretenons avec ceux qui nous entourent. Il en existe plusieurs types. Je pense à ces liens superficiels que nous tissons avec ceux que nous considérons comme nos amis, et qui ne provoquent rien d'autre qu'un profond sentiment de solitude. Je pense aux choix malheureux qui nous ont conduits à choisir le mauvais associé, ou le mauvais partenaire, et qui génèrent toutes sortes de conflits, sans parler des ruptures douloureuses qui en résultent. Je pense à ces individus toxiques que nous avons laissés entrer dans nos vies, aux traumatismes émotionnels qui en résultent et qui mettent des années à cicatriser, s'ils cicatrisent jamais. Je pense aussi à notre incapacité à persuader, à émouvoir, à influencer et à intéresser les gens — ce qui engendre de la frustration et de la colère.

Nous sommes des animaux sociaux. Ces relations sociales dysfonctionnelles mènent à toutes sortes de problèmes. Parmi eux, la dépression, les pensées obsessionnelles récurrentes, l'incapacité à se concentrer sur son travail, les désordres alimentaires, et même des maladies telles que les maladies cardiaques. Nous ne voyons que la surface de ce phénomène — la solitude, la dépression, les affections physiques. Nous n'en discernons pas la source. Parfois, nous ne voyons même pas que nous souffrons de solitude.

En 2012, alors que je travaillais sur *Atteindre l'excellence*, j'ai décidé que mon futur projet consisterait à aider les gens à surmonter cette souffrance que tant de mes lecteurs exprimaient. Il était hors de question que j'écrive un de ces livres de développement personnel qui accumulent les petites phrases types enseignant aux gens comment s'y prendre avec leurs pairs. Je voulais — comme chaque fois — que mon livre pénètre l'esprit de mes lecteurs, qu'il change leur vision du monde, qu'il leur colle à la peau et modifie leur perspective. Animé de ce « modeste » objectif, je me suis interrogé, ainsi que je le fais chaque fois que j'amorce le processus d'écriture : quelle est la source de cette douleur, quelle est l'origine de ce problème ? La réponse est évidente : nous ne savons pas observer les gens qui nous entourent. Nous ne savons pas écouter. Nous sommes devenus égocentriques, absorbés par nos smartphones, par toute cette technologie de poche. Nous ne faisons plus attention à rien. Et lorsque nous ne faisons plus attention à rien, ni à personne, nous projetons nos émotions, nos désirs, sur

les gens qui nous entourent. Ou bien nous nous empressons de les juger et de les catégoriser — cette personne est du côté du bien, telle autre est du côté du mal ; cette personne est sympathique, celle-ci ne l'est pas. Si nous nous contentons de voir une infime part de ce que les gens sont en réalité, il est naturel que nous nous méprenions sur leur compte — cela génère forcément toutes sortes de problèmes, de mauvaises décisions, de mauvaises stratégies.

Si telle est la source de notre problème, il semble que la solution soit la suivante : il nous faut apprendre à observer et à écouter, et c'est ce que beaucoup de livres sur le développement personnel nous expliquent. Pour autant, cette réponse me sembla très insatisfaisante. Ce n'est pas là que je souhaitais commencer. J'y ai encore réfléchi et ai décidé de poser une tout autre question : y a-t-il des moments, dans la vie de tous les jours, durant lesquels nous nous sentons différents, durant lesquels nous faisons réellement attention aux gens, durant lesquels nous les observons ?

La réponse ne tarda pas à venir. Oui. De tels moments existent. En voici quelques exemples.

Durant l'enfance, déjà. Les enfants sont de fins observateurs. Ils sont réceptifs à leurs propres émotions ainsi qu'à l'humeur de leurs parents — leur survie en dépend. Les escrocs n'aiment pas les enfants, car ces derniers sont capables de voir au-delà de leurs mensonges, de leur fausseté.

À l'étranger, devant tant d'exotisme et d'étrangeté, nos sens sont exacerbés. Nous voyons les gens. Ils semblent si différents — nous ne les comprenons pas.

Nouveau travail, premier jour. La nervosité aidant, nous prêtons plus d'attention aux rapports de force à l'œuvre.

Lorsque nous tombons amoureux, nous devenons extrêmement attentifs à la personne qui nous intéresse. Nous identifions chaque petit signal, les plus infimes détails, afin de déterminer si cette personne nous apprécie, qui elle est, quels sont ses traits de caractère.

Enfin, et c'est assez étrange pour être noté, chaque fois que nous lisons un bon livre, que nous regardons un bon film. Ces personnages, que quelque'un d'autre a créés, nous fascinent. Nous voulons entrer dans leur monde.

Ces expériences, qu'ont-elles en commun ? Elles activent notre désir. Nous ressentons de l'enthousiasme, de la curiosité. Nous ressentons le

besoin de vraiment voir les gens. Notre survie peut même en dépendre. Dans ces cas-là, nous ouvrons les yeux. Nous observons. Nous pénétrons l'esprit des gens. Tout à coup, notre ego prend moins de place. Nous nous extirpons de nous-mêmes et entrons dans le monde des autres. D'ordinaire, nous ne ressentons pas les choses de cette manière. Nous n'avons que peu d'intérêt pour les gens qui nous entourent. Je déteste devoir dire ça, mais c'est vrai. Nous connaissons trop bien ceux que nous côtoyons tous les jours. Ils manquent de piquant. Nos pensées et notre monde intérieur nous intéressent bien plus. Sans compter que nous avons nos propres besoins à combler, nos propres problèmes à gérer.

Je pris donc la décision d'écrire un livre qui permettrait à mes lecteurs de revenir à ces moments précis de leur existence. Et si je parvenais à vous faire retrouver votre âme d'enfant ? Et si je parvenais à vous reconnecter à ce sentiment amoureux, à ce sentiment d'étrangeté, à cet enthousiasme et à cette curiosité mêlés, à cette envie de sonder l'esprit des autres ? Cela changerait tout. Pourquoi se contenter de la théorie, quand on peut passer à la pratique ?

Comment allais-je pouvoir faire en sorte que la magie opère ? En vous entraînant dans les mondes que les membres de votre entourage portent en eux. En vous dévoilant leurs fantasmes, la réalité de leur existence vue de l'intérieur. Selon moi, les gens que vous fréquentez sont bien plus intéressants, bien plus complexes, bien plus étranges que vous le pensez. Vous vous imaginez qu'il faut se payer un ticket de cinéma, ou un billet à destination de Bali pour trouver des gens dignes d'intérêt. Pourtant, la vie intérieure de votre pharmacien, pour ne citer que lui, est particulièrement riche. Autour de vous, les gens sont fascinants. C'est juste que vous ne le voyez pas.

Comment allais-je pouvoir vous amener à comprendre les autres, plutôt que de les laisser vous blesser ? En vous plongeant dans l'étude de la nature humaine. En modifiant votre perception de l'intérieur. Après être allé aussi loin en ma compagnie, vous ne voudrez plus jamais revenir en arrière.

SEMAINE 41

La première loi de la nature humaine

Commençons par la première loi de la nature humaine. Si je devais la définir, je dirais que cette première loi de la nature humaine nous amène à la nier. Nous nions que nous sommes soumis à ces forces. Nous nions notre irrationalité, notre agressivité, notre convoitise, notre narcissisme. Ce sont toujours les autres. Ce sont les Républicains, les Spartes et les Éthiopiens qui font preuve d'agressivité, ce sont eux qui sont irrationnels. Pas nous, non. Le fait est que nous sommes tous issus d'un même petit groupe de gens. Nous avons le même cerveau. Les connexions qui le parcourent sont les mêmes. D'un point de vue émotionnel, notre expérience du monde ne diffère pas de celle des chasseurs-cueilleurs. À cet égard, très peu de choses ont changé. Si nous venons tous du même endroit, pourquoi l'agressivité et l'irrationalité seraient les prérogatives d'un petit nombre de personnes, à l'exclusion de tous les autres ? Nous sommes tous les mêmes.

Loi de la semaine : Acceptez que vous n'êtes pas différent des autres. Arrêtez de vous désolidariser, vous n'êtes ni spécial ni supérieur.

« The Laws of Human Nature: An Interview with Robert Greene »,
dailystoic.com, 23 octobre 2018

BONUS

Votre Athéna intérieure

« Je redoute moins la stratégie de l'ennemi que nos propres erreurs. »

— PÉRICLÈS

Selon Périclès, l'esprit humain a besoin de vénérer, de diriger son attention vers une chose à laquelle il attache une valeur suprême. Pour la plupart des gens, c'est leur ego ; pour certains, c'est leur famille, leur clan, leur Dieu ou leur nation. Pour Périclès, c'était le *noûs*, qui, en grec ancien, signifiait « esprit » ou « intelligence ». Le *noûs* est une force qui imprègne tout l'univers, créant du sens et de l'ordre. L'esprit humain est naturellement attiré vers cet ordre, source de notre intelligence. Et le *noûs* que vénérât Périclès s'incarnait dans la figure de la déesse Athéna. Athéna était née de la tête de Zeus, ce que son nom reflète — il associe « dieu » (*theos*) et « esprit » (*noûs*), littéralement « l'esprit du dieu ». Mais Athéna représente une forme de *noûs* très particulière — éminemment pragmatique, féminine et terrienne. Elle est la voix qui parle aux héros dans les moments difficiles ; elle calme leur esprit, oriente leur intelligence vers l'idée parfaite qui leur assurera la victoire et le succès, puis leur donne l'énergie nécessaire pour y parvenir. Dans son essence même, Athéna symbolisait la rationalité, la plus grande faveur accordée par les dieux aux mortels, car elle seule pouvait permettre à un humain d'agir avec une sagesse divine. La voix d'Athéna existe à l'intérieur de vous, un potentiel que vous avez sans doute perçu dans des moments de calme et de concentration, l'idée parfaite qui vous vient après une longue réflexion. Vous n'êtes pas relié à ce pouvoir supérieur quand votre esprit est noyé sous les émotions.

**Bonus de la semaine : Cultivez votre Athéna intérieure.
La rationalité deviendra alors votre valeur suprême et votre meilleur guide.**

Les Lois de la nature humaine, 1 : Maîtrisez votre moi émotionnel
— La loi de l'irrationalité

SEMAINE 42

Pensez par vous-même

Nous sommes des animaux conventionnels. Nous tenons nos idées de nos parents, de l'enseignement que nous avons reçu, des gens qui nous entourent. Cela détermine la façon dont nous pensons le monde. Nous ne réfléchissons plus par nous-mêmes, et les réseaux sociaux n'arrangent pas les choses. Nous avons peur de penser par nous-mêmes. Selon moi, les intellectuels — que nous considérons comme de brillants penseurs — illustrent parfaitement cette lâcheté. Beaucoup d'entre eux ont assimilé une façon d'envisager le monde et ingéré la terminologie et les doctrines en rapport. Ils n'en sortent jamais — ce qu'ils écrivent, ce qu'ils voient, ce qu'ils pensent, tout évolue à l'intérieur d'une bulle minuscule héritée de leur formation académique. Soyez audacieux. Débarrassez-vous de vos acquis. Délestez-vous des stratégies que vous avez l'habitude d'utiliser. Abandonnez vos croyances conventionnelles.

Loi de la semaine : Pensez par vous-même, ne vous attachez pas à ce que les autres définissent comme étant la réalité.

Robert Greene Official, « Irrationality 2020 », YouTube, 29 août 2020

BONUS

*Voyez les choses telles qu'elles sont,
et non telles que vos émotions
vous les font percevoir*

Il faut considérer ses réactions émotionnelles comme une maladie à traiter. La peur vous fera surestimer l'ennemi et agir de façon disproportionnée. La colère et l'impatience vous feront réagir brutalement, sans songer aux conséquences. La suffisance, surtout après plusieurs succès, vous emmènera trop loin, trop vite. L'amour vous rendra aveugle aux manœuvres perfides de ceux qui sont censés être de votre côté. Les gradations les plus subtiles de ces émotions déterminent votre façon de voir les choses. La seule solution est de reconnaître que l'influence de l'émotion est inévitable, d'en prendre conscience quand elle arrive et de savoir la compenser. Lorsque vous réussissez, redoublez de prudence. Lorsque vous êtes en colère, ne prenez aucune décision. Inquiet, sachez que vous allez exagérer les dangers auxquels vous faites face.

Bonus de la semaine : La vie demande le plus grand réalisme, elle demande de voir les choses telles qu'elles sont. Plus vous limitez et compensez vos réactions émotionnelles, plus vous vous rapprocherez de cet idéal.

Les 33 Lois de la guerre, Préface

SEMAINE 43

Changez la situation en changeant votre façon de penser

« La plus grande découverte de notre génération a été de s'apercevoir qu'un homme peut changer sa vie en modifiant sa façon de penser. »

— WILLIAM JAMES

Imaginez le scénario suivant : un jeune Américain doit passer un an à Paris pour ses études. Prudent, un peu timide, il est sujet à la déprime et a une faible estime de lui-même, mais il est sincèrement emballé par cette opportunité. Une fois sur place, il a du mal à parler la langue. Ses fautes de français et l'attitude moqueuse des gens rendent son apprentissage encore plus difficile. Il trouve les Parisiens antipathiques. Le temps est humide et maussade. La nourriture est trop riche. Même la cathédrale Notre-Dame est décevante, le quartier étant envahi par des hordes de touristes. Bien qu'il passe des moments agréables, notre jeune Américain se sent malheureux et pas à sa place. Il en conclut que la réputation de Paris est surfaite et que la ville est plutôt désagréable.

Imaginez maintenant le même scénario avec une jeune femme plutôt extravertie et dotée d'un esprit d'aventurière. Cela ne la gêne pas de faire des fautes de français ou d'entendre parfois la remarque narquoise d'un Parisien. Pour elle, le défi d'apprendre la langue est plutôt sympathique. Les autres trouvent son esprit charmant. Elle se fait des amis plus facilement et, grâce à eux, son français s'améliore. Elle trouve le climat romantique et approprié au lieu. Pour elle, Paris représente un terrain d'aventures et elle est enchantée.

Nos deux personnages ont une vision et un jugement opposés de la même ville. Le monde est tel qu'il est, tout simplement : les choses ne sont ni laides ni belles, et les événements ne sont ni bons ni mauvais. C'est nous, avec notre vision personnelle, qui ajoutons des couleurs aux choses et aux gens, ou qui les ternissons. Soit nous remarquons la merveilleuse architecture gothique, soit nous voyons les touristes agaçants.

Loi de la semaine : Nous faisons en sorte que les gens nous répondent de façon amicale ou non, en fonction de nos angoisses et de notre ouverture d'esprit. Nous modelons la réalité que nous percevons selon notre humeur et nos émotions.

Les Lois de la nature humaine, 8 : Changez la situation en changeant votre façon de penser — La loi de l'auto-sabotage

BONUS

Lisez dans l'air du temps

« Les défauts d'un homme sont dus à son époque ;
ses vertus et sa grandeur lui appartiennent. »

— JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

Vous devez changer d'attitude vis-à-vis de votre propre génération. Nous nous plaisons à imaginer que nous sommes autonomes et que nos valeurs et idées viennent de l'intérieur de nous, et non de l'extérieur, mais ce n'est pas le cas. Votre objectif est de comprendre le mieux possible en quoi l'esprit de votre génération et l'époque à laquelle vous vivez ont influencé votre perception du monde. Imaginez que vous êtes une sorte d'archéologue creusant dans votre propre passé et dans celui de votre génération, à la recherche d'objets anciens, d'observations que vous pouvez assembler pour former une image de l'esprit sous-jacent. Lorsque vous examinez vos souvenirs, essayez de prendre de la distance, même lorsque vous vous souvenez des émotions que vous avez ressenties à l'époque. Prenez-vous sur le fait lorsque vous êtes contraint par l'inévitable processus de jugements sur ce qu'il y a de bien et de mal à propos de votre génération ou de la suivante, et lâchez prise. Vous développerez une telle compétence par la pratique. Adopter cette attitude jouera un rôle essentiel dans votre développement.

Bonus de la semaine : Avec une certaine distance et une prise de conscience, vous pouvez devenir bien plus qu'un disciple ou un rebelle contre votre génération ; vous pouvez façonner votre propre relation au Zeitgeist (l'esprit du temps) et devenir un avant-gardiste de génie.

Les Lois de la nature humaine, 17 : Saisissez l'instant historique — La loi de la myopie générationnelle

SEMAINE 44

Voyez au-delà de l'instant présent

Nous, les êtres humains, avons tendance à vivre dans l'instant présent. Cela provient de notre part animale. Nous réagissons en premier lieu et en priorité à ce que nous voyons et entendons, à l'aspect le plus dramatique d'un événement. Mais nous ne sommes pas seulement des animaux qui vivent dans le présent. La réalité humaine englobe le passé — tous les événements sont liés à d'autres qui se sont produits auparavant dans un enchaînement infini de causalité historique. Tous les problèmes actuels plongent leurs racines dans le passé. Cela englobe aussi le futur. Tous nos actes ont des conséquences qui se prolongent dans les années à venir. Quand nous limitons notre pensée à ce que nos sens nous communiquent, à ce qui est immédiat, nous tombons au stade purement animal dans lequel nos capacités de raisonnement sont annihilées. Nous ne comprenons plus ni pourquoi ni comment les événements se produisent. Nous croyons qu'un système qui a porté ses fruits quelques mois ne pourra que devenir meilleur. Nous ne réfléchissons plus aux conséquences possibles de ce que nous déclenchons. Nous réagissons aux événements dans le présent en nous appuyant sur une petite pièce du puzzle. Les commerciaux et les démagogues jouent de cette faiblesse de la nature humaine pour nous faire miroiter la perspective de gains faciles et de gratifications immédiates. Notre seul antidote est de nous entraîner à nous détacher en permanence de la pression immédiate des événements et à prendre du recul.

Loi de la semaine : Au lieu de vous contenter de réagir, prenez du recul pour observer le contexte. Envisagez les différentes ramifications possibles de toutes les actions que vous entreprenez. Souvent, il est préférable de ne rien faire, de ne pas réagir, de laisser le temps passer et de voir ce qui en ressort.

Les Lois de la nature humaine, 6 : Prenez de la hauteur
— La loi du manque de vision

BONUS

Résistez au manichéisme

« Ce n'est pas un ennemi qui m'outrage, je le supporterais ;
Ce n'est pas mon adversaire qui s'élève contre moi, je me cacherais devant lui. C'est toi, que j'estimais mon égal, Toi, mon confident et mon ami !... Il porte la main sur ceux qui étaient en paix avec lui, Il viole son alliance ; Sa bouche est plus douce que la crème, mais la guerre est dans son cœur ; ses paroles sont plus onctueuses que l'huile, mais ce sont des épées nues. »

— PSAUMES, 55, 13-15, 20-21

Nous autres, êtres humains, avons une capacité de raisonnement limitée. Ces limites sont à l'origine de problèmes infinis : lorsqu'on analyse des événements qui nous sont arrivés ou des personnes que l'on a rencontrées, on a tendance à opter pour l'interprétation la plus simple, la plus facile à concevoir. Telle relation est bonne ou mauvaise, telle personne gentille ou méchante, ses intentions viles ou nobles. Un événement est positif ou négatif, bénéfique ou néfaste. Nous sommes heureux ou malheureux. En réalité, rien dans la vie n'est aussi simple. Chaque individu a forcément des qualités et des défauts, des forces et des faiblesses. Ses intentions, lorsqu'il accomplit quelque chose, peuvent nous être simultanément et profitables, et dommageables. Même l'événement le plus positif comporte un revers. Et l'on se sent souvent à la fois triste et heureux. Bien sûr, il est plus facile d'appréhender les choses de façon manichéenne, mais cela ne reflète pas la réalité. Nous restons donc dans l'erreur, sur un malentendu constant.

Bonus de la semaine : Il nous serait beaucoup plus bénéfique d'être plus nuancés, plus fins dans nos jugements des gens comme des faits.

Les 33 Lois de la guerre, Stratégie 32 : Dominez tout en feignant
la soumission — La stratégie de la résistance passive

Novembre

L'humain rationnel

RÉALISER SON MOI SUPÉRIEUR

Le moi inférieur tend à prendre le dessus. Ses impulsions nous ramènent à des réactions émotionnelles et à des postures défensives, nous donnent le sentiment d'être supérieurs aux autres et meilleurs qu'eux. Le moi inférieur nous pousse à chercher des distractions et des plaisirs immédiats, à prendre toujours le chemin de la moindre résistance. Il nous incite à penser comme les autres et donc à nous perdre dans le groupe. Nous sentons les impulsions du moi supérieur lorsque nous sortons de nous-mêmes et souhaitons nous relier plus profondément aux autres, nous absorber dans notre travail, réfléchir plutôt que réagir, suivre notre propre chemin de vie et découvrir ce qui nous rend uniques. Le moi inférieur est la part plus animale et réactive de notre nature, dans laquelle nous retombons facilement. Le moi supérieur est sa part plus humaine, celle qui nous rend réfléchis, attentionnés, conscients de ce que nous sommes et de ce que nous faisons. Et parce que le moi supérieur est plus faible, nous relier à lui nous demande des efforts et une lucidité par rapport à nous-mêmes. Nous aspirons tous à mettre en valeur ce moi idéal à l'intérieur de nous. Pourquoi ? Parce que ce n'est qu'en développant cet aspect de nous-mêmes que nous nous sentirons pleinement épanouis et accomplis. Le mois de novembre vous aidera à satisfaire vos aspirations en vous faisant prendre conscience des éléments potentiellement positifs et productifs de votre nature.

Il existe une idée reçue concernant la rationalité humaine, une idée selon laquelle la rationalité implique la suppression, ou la répression des émotions. Imaginons que vous ressentez de la peur, de la colère, de l'amour, ou encore de la haine, eh bien vous devriez réprimer ces émotions, vous en débarrasser afin d'atteindre la rationalité.

De ce point de vue, la rationalité semble n'exercer aucun attrait. Un peu comme les aliments diététiques. C'est bon pour vous, mais ça n'a pas beaucoup de saveur. Je tiens à vous dire que c'est très inexact. À vrai dire, c'est même le contraire. La rationalité implique de passer par certaines émotions essentielles. Il est impossible ne serait-ce que de commencer à penser rationnellement sans expérimenter ces émotions.

C'est ce que les neuroscientifiques ont découvert en étudiant des patients dont le cerveau avait été endommagé, et plus spécifiquement le siège des émotions. Ils n'étaient plus capables de prendre des décisions rationnelles, ni même de réfléchir rationnellement.

J'illustrerai ainsi mon point de vue sur la rationalité : imaginons que vous ayez un projet, quelque chose que vous souhaitez accomplir. Il peut s'agir d'un projet de livre, d'un régime, ou encore de la création d'une entreprise. Votre vie ne vous convient pas, vous ressentez de la frustration et de l'impatience. En conséquence, vous décidez de changer de voie et de vous consacrer à ce projet, quel qu'il soit. Fort de cette envie, vous avancez, étape par étape, afin de la concrétiser. Prenons un autre exemple. Vous traversez un divorce difficile et vous vous battez pour obtenir la garde de votre enfant, que vous adorez. Les choses se passent si mal que vous commencez à craindre que votre enfant en ressorte traumatisé. À un moment donné, vous n'avez pas d'autre choix que de prendre du recul. La seule chose qui importe est le bien-être de votre enfant. Vous vous impliquez moins, vous renoncez, car vous pensez à ce qu'il y a de mieux pour lui. Je citerai ici un dernier exemple. Imaginons que vous connaissiez un individu toxique. Un insupportable narcissique, par exemple. À un moment donné, vous réagissez : vous ne pouvez plus supporter cette personne, et allez trouver un moyen de vous en débarrasser. Ce n'est pas facile, car cette personne est impliquée dans votre vie à plusieurs niveaux. Vous prenez donc un peu de recul, redevenez maître de vous-même, et après avoir déterminé les différentes façons de vous affranchir de cet individu, vous agissez. Le soulagement que vous ressentez est incomparable.

Jetons un œil à ces quelques exemples. Dans le premier, vous en avez assez d'être en surpoids, ou de ne pas pouvoir accomplir vos rêves. Cette frustration — cette émotion — vous contraint à agir. Cette action consiste à suivre les étapes de la pensée rationnelle. Au terme de ce processus, vous expérimentez une sensation de soulagement et de fierté mêlés.

Le deuxième exemple parle d'empathie et d'amour. Votre inquiétude et l'amour que vous portez à votre enfant vous permettent de franchir les étapes de la pensée rationnelle. Au terme de ce processus, vous vous sentez mieux. Le dernier exemple parle de colère, mais d'une colère qui permet d'avancer, et ce rationnellement, afin de se libérer. Ce processus aboutit à une vague de joie et de soulagement.

Sans ces émotions, il serait impossible de réagir et de prendre une décision rationnelle. La fierté, l'empathie, l'amour et la sensation d'accomplissement sont autant de motivations permettant de traverser le processus rationnel, encore et encore. Ainsi donc, la rationalité est liée aux émotions et à la pensée. Il ne s'agit pas de réprimer ses émotions. Il s'agit de trouver un équilibre entre le travail de réflexion et la part animale, émotionnelle, de notre nature. Il est important de ne pas considérer la voie de la rationalité comme un chemin douloureux et ascétique. Les pouvoirs qu'elle confère sont extrêmement gratifiants et agréables, beaucoup plus profonds que les plaisirs frénétiques que le monde a tendance à nous proposer.

SEMAINE 45

De l'espoir pour nous tous

Malgré nos tendances irrationnelles prononcées, deux facteurs devraient nous donner espoir. D'abord, il a existé dans l'Histoire et dans toutes les cultures des individus très rationnels qui ont permis le progrès. Ils représentent des modèles idéaux vers lesquels nous devons tous tendre. Nous pouvons citer l'empereur Ashoka en Inde ancienne, Marc Aurèle dans la Rome antique, Marguerite de Valois dans la France médiévale, Léonard de Vinci, Charles Darwin, Abraham Lincoln, l'écrivain Anton Tchekhov, l'anthropologue Margaret Mead et l'homme d'affaires Warren Buffett, entre autres. Toutes ces personnalités partagent certaines qualités — une appréciation juste et réaliste d'elles-mêmes et de leurs faiblesses ; un amour de la vérité et de la réalité ; une attitude tolérante envers les autres ; et la capacité à atteindre les objectifs qu'elles se sont fixés. Ensuite, et c'est le deuxième facteur, nous avons tous, à un moment de notre vie, fait preuve d'une plus grande rationalité. Cela va souvent de pair avec ce que j'appelle la « mentalité du réalisateur ». Nous devons réaliser un projet dans un délai imparti. La seule émotion que nous pouvons nous autoriser est l'enthousiasme, et son corollaire le dynamisme. Les autres émotions nous empêchent de nous concentrer. Parce que nous avons une obligation de résultat, nous devenons exceptionnellement pragmatiques. Nous nous focalisons sur le travail, l'esprit calme, l'ego en sommeil. Si les autres tentent de nous interrompre ou de nous contaminer avec leurs émotions, nous protestons.

Loi de la semaine : Ces moments, fugaces, révèlent le moi rationnel en nous qui attend de s'exprimer. Il faut juste un peu de conscience et de pratique.

Les Lois de la nature humaine, 1 : Maîtrisez votre moi émotionnel
— La loi de l'irrationalité

BONUS

Augmentez votre temps de réaction

« “Fie-toi à ton sentiment !” — Mais les sentiments n’ont rien d’ultime, d’originale ; derrière eux se trouvent des jugements et des évaluations dont nous héritons sous la forme... d’inclinations, de répulsions... L’inspiration qui naît du sentiment descend directement d’un jugement — souvent faux ! — et certainement pas du tien ! Se fier à son sentiment, cela signifie obéir plus à son grand-père, à sa grand-mère et à leurs grands-parents qu’aux dieux qui sont en nous : notre raison et notre expérience. »

— FRIEDRICH NIETZSCHE

Cette faculté se développe avec la pratique et la répétition. Quand un événement ou un échange réclame une réponse, vous devez apprendre à appuyer sur « pause » pour prendre un peu de recul. Cela peut signifier partir vous isoler ailleurs pour ne pas vous sentir obligé de réagir immédiatement. Ou rédiger un e-mail de colère, mais sans l’envoyer. Vous le gardez dans vos brouillons un jour ou deux. Bannissez les échanges téléphoniques ou en direct tant que vous êtes sous le coup d’une émotion, notamment du ressentiment. Si vous vous surprenez à vous précipiter pour prendre des engagements — embaucher quelqu’un ou le licencier, par exemple —, différez votre décision d’une journée. Le temps de laisser l’émotion retomber. Plus vous pouvez vous accorder le temps de réfléchir, mieux c’est, car le recul vient avec le temps.

Bonus de la semaine : Considérez cela comme un entraînement à la résistance — plus vous résistez longtemps à l’envie de réagir, plus

vous libérez d'espace mental en vous pour réfléchir sérieusement et plus vous renforcez votre esprit.

Les Lois de la nature humaine, 1 : Maîtrisez votre moi émotionnel
— La loi de l'irrationalité

SEMAINE 46

Brisez les conventions

Depuis des siècles, le rôle des genres représente la plus puissante des conventions. Ce que les hommes et les femmes peuvent faire ou dire a toujours été très contrôlé, au point que cela semble représenter des différences biologiques, et non des conventions sociales. Les femmes en particulier sont éduquées pour être gentilles et aimables. Elles ressentent une pression continue pour respecter cela et le prennent à tort comme quelque chose de naturel et biologique. Certaines des grandes femmes d'influence dans l'Histoire ont délibérément cassé ces codes — des comédiennes comme Marlène Dietrich et Joséphine Baker, des personnages politiques comme Eleanor Roosevelt, des femmes d'affaires comme Coco Chanel. Elles ont montré leur ombre en réagissant d'une façon considérée comme typiquement masculine, mélangeant le rôle des genres. Même Jacqueline Kennedy Onassis a obtenu du pouvoir en ne jouant pas le rôle traditionnel de la Première dame. Elle avait un côté très malicieux. Lorsqu'elle n'appréciait pas quelqu'un, cela se voyait immédiatement. Elle ne se souciait guère de ce qu'on pensait d'elle. Jackie est devenue une célébrité en raison de ce naturel qu'elle exsudait. En général, considérez cela comme une sorte d'exorcisme. Lorsque vous montrez ces désirs et ces pulsions, ils ne restent pas enfouis dans des recoins de votre personnalité, à s'agiter et à opérer de façon secrète.

Loi de la semaine : Dévoilez votre ombre. Libérez vos démons et affirmez votre présence en tant qu'être humain authentique.

Les Lois de la nature humaine, 9 : Affrontez votre côté obscur
— La loi du refoulement

BONUS

Reconnaissez que vous vous méprenez sur les gens qui vous entourent

Le plus grand danger auquel vous êtes exposé est de partir du principe que vous comprenez vraiment vos semblables, ce qui vous donne le droit de les juger et de leur poser d'emblée des étiquettes. Au contraire, vous devez partir du principe que vous êtes ignorant et que vous avez des préjugés naturels qui faussent votre jugement. Les personnes qui vous entourent portent un masque qui sert leurs objectifs. Et vous prenez le masque pour la réalité. Débarrassez-vous de votre fâcheuse tendance à porter des jugements à l'emporte-pièce. Ouvrez votre esprit pour voir les autres sous un jour nouveau. Ne vous dites pas d'emblée que tous les êtres humains sont pareils ou que les autres partagent forcément vos valeurs. Chaque personne que vous rencontrez ressemble à une contrée inexplorée et possède une chimie psychologique spécifique que vous allez soigneusement étudier. Et vous avez toutes les chances d'être surpris par ce que vous allez découvrir.

Bonus de la semaine : Ce mental souple et ouvert est similaire à l'énergie créative de ceux qui sont toujours prêts à envisager d'autres options et de nouvelles possibilités. D'ailleurs, développer votre empathie va également améliorer votre créativité.

Les Lois de la nature humaine, 2 : Transformez votre narcissisme en empathie — La loi du narcissisme

SEMAINE 47

Adoptez un esprit généreux

Nous portons tous les traumatismes et les souffrances de notre enfance. En prenant de l'âge, nous accumulons les déceptions et les humiliations. Nous sommes aussi souvent hantés par l'impression d'être inutiles, de ne pas mériter les bonnes choses de la vie. Nous doutons de nous-mêmes. Ces émotions peuvent devenir obsessionnelles et envahir notre esprit. Elles nous obligent à réduire nos expériences vécues pour pouvoir gérer nos angoisses et nos déceptions. Elles nous poussent vers la consommation d'alcool ou vers d'autres mauvaises habitudes pour engourdir nos souffrances. Sans nous en rendre compte, nous adoptons une attitude négative et craintive face à l'existence. Cela devient la prison que nous nous imposons. Mais les choses pourraient être autrement. Nous pouvons nous libérer. Cela provient d'un choix, d'une autre façon de considérer le monde, d'un changement d'attitude. Cette liberté vient essentiellement du fait d'adopter un esprit de générosité — envers nous-mêmes et envers les autres. En acceptant les gens, en les comprenant, et si possible en les aimant pour leur nature humaine, on peut libérer notre esprit de nos émotions obsessionnelles et mesquines, arrêter de réagir à toutes les paroles et actions des autres, mettre une distance et arrêter de tout prendre personnellement. Ainsi, on se libère un espace mental pour des objectifs supérieurs. Une fois que nous aurons goûté à la puissance euphorisante de cette nouvelle attitude, nous voudrions aller aussi loin que possible.

Loi de la semaine : Lorsqu'on est généreux envers nous-mêmes et envers les autres, ils sont attirés par nous et veulent faire pareil.

Les Lois de la nature humaine, 8 : Changez la situation en changeant votre façon de penser — La loi de l'auto-sabotage

BONUS

La destinée

« Ce qui fait l'homme, c'est l'âme. Sache donc que tu es dieu ;
car il est dieu, celui qui a la force d'action, qui sent, qui se souvient, qui
prévoit, qui gouverne, régit et meut ce corps dont il est le maître, comme le
Dieu suprême gouverne ce monde. Semblable
à ce Dieu éternel qui meut le monde en partie corruptible,
l'âme immortelle meut le corps périssable. »

— CICÉRON

À travers l'Histoire, de nombreux leaders tels qu'Alexandre le Grand ou Jules César se pensaient sortis de la cuisse de Jupiter ou d'êtres un peu divins. Cette croyance se traduisait par un niveau d'assurance très élevé que les autres reconnaissaient et dont ils se nourrissaient. C'était une prophétie qui se réalisait d'elle-même. Inutile d'avoir des pensées aussi grandioses, mais sentir que vous êtes destiné à quelque chose de grand ou d'important vous offre une certaine résilience quand les gens vous résistent ou s'opposent à vous. Il ne faut pas intérioriser les doutes qui surgissent à ces moments-là. Il faut avoir un esprit d'entreprise et sans cesse essayer de nouvelles choses. Vous prendrez même des risques car vous êtes persuadé de pouvoir rebondir après un échec et d'être destiné à réussir.

Bonus de la semaine : Vous êtes destiné à accomplir de grandes choses ; en y réfléchissant, vous créerez une dynamique autonome.

*Les Lois de la nature humaine, 8 : Changez la situation en changeant
votre façon de penser — La loi de l'auto-sabotage*

SEMAINE 48

Connectez-vous à ce qui est le plus proche de vous

La vie est courte et notre énergie limitée. Si nous nous laissons mener par le bout du nez par nos désirs sans fin, nous risquons de consacrer beaucoup de temps à des quêtes et des changements vains. En règle générale, n'attendez et n'espérez pas constamment le mieux en toutes choses, mais profitez plutôt au maximum de ce que vous avez. La réalité vous appelle. Vous absorber l'esprit dans ce qui est, non pas le plus loin, mais le plus proche de vous, apporte une tout autre sensation. Vous pouvez toujours vous connecter à un niveau plus profond avec les personnes de votre entourage. Et de toute façon, vous ne connaîtrez jamais tout, loin de là, des personnes auxquelles vous avez affaire, et cela peut être une source de fascination infinie. Vous pouvez vous relier plus profondément à votre environnement. L'endroit où vous vivez possède une longue histoire dans laquelle vous pouvez vous immerger. Mieux connaître votre environnement vous offre de nombreuses opportunités de pouvoir. Et quant à vous-même, vous possédez des facettes mystérieuses que vous ne comprendrez jamais totalement. En essayant de mieux vous connaître, vous pouvez prendre en charge votre propre nature au lieu d'en être esclave. Et votre travail présente des possibilités d'amélioration et d'innovation infinies, et lance sans cesse des défis à votre imagination. Ce sont ces choses qui sont près de vous et composent votre monde réel — pas votre monde virtuel.

Loi de la semaine : Au bout du compte, ce que vous devez vraiment convoiter, c'est un contact plus profond avec la réalité. Ce lien vous apportera sérénité, concentration et le pouvoir concret de modifier ce qu'il est possible de modifier.

Les Lois de la nature humaine, 5 : Soyez un objet de désir insaisissable
— La loi de la convoitise

BONUS

Transformez votre narcissisme en empathie

Nous nous imaginons comprendre assez bien nos interlocuteurs. La vie est parfois dure et bien d'autres tâches nous attendent. Nous sommes paresseux et préférons nous fier à nos préjugés. Pourtant, c'est bel et bien une question de vie ou de mort, et notre réussite dépend du développement de notre faculté d'empathie. Simplement, nous n'en avons pas conscience parce que nous ne voyons pas le lien entre les problèmes que nous rencontrons dans l'existence et notre tendance à mal interpréter les humeurs et les intentions de nos interlocuteurs. Résultat : nous ratons sans cesse des opportunités. À cet égard, la première étape est la plus importante : il s'agit de réaliser que vous possédez un outil social remarquable que vous n'exploitez pas : l'empathie. Et le meilleur moyen de le découvrir est de le tester. Cessez votre monologue intérieur continu et prêtez davantage attention aux gens qui vous entourent. Connectez-vous aux humeurs changeantes des individus et des groupes. Essayez de deviner la psychologie de chaque personne et ce qui la motive. De voir les choses de son point de vue, de pénétrer dans son monde et son système de valeurs. Vous découvrirez soudain un univers entier de comportements non verbaux dont vous ignoriez l'existence, comme si vos yeux pouvaient désormais voir les ultraviolets. Une fois que vous sentirez ce pouvoir, il vous ouvrira de nouvelles possibilités sociales.

Bonus de la semaine : Nous sommes tous narcissiques. Notre mission dans la vie est d'accepter ce narcissisme et d'apprendre à orienter notre sensibilité vers l'extérieur, vers les autres, plutôt que vers l'intérieur.

Les Lois de la nature humaine, 2 : Transformez votre narcissisme
en empathie — La loi du narcissisme

Décembre

Le Sublime Cosmique

REPOUSSER LES LIMITES DE SON ESPRIT

La qualité de votre esprit se mesure à l'aune de vos pensées quotidiennes. Si ces pensées tournent autour des mêmes obsessions et des mêmes problèmes intimes, émerge un paysage mental aride et monotone, qui, insidieusement, vous rendra malheureux. Il vous faut, au contraire, faire rayonner votre esprit, afin de libérer votre imagination et d'intensifier votre vécu. Vous repousserez les limites de votre esprit en le connectant au Sublime Cosmique. Songez à l'infini, à l'espace et au temps, à cette réaction en chaîne presque indicible provoquée par le Big Bang. Revenez aux origines de notre planète en visitant des lieux vierges. Voyez la nature infinie du cerveau humain comme le miroir de l'infini cosmos. Méditez sur notre mortalité. En réalité, toutes sortes de merveilles vous environnent chaque jour. Si vous laissez ces merveilles imprégner votre conscience au quotidien, vous étendrez votre esprit et raviverez ses pouvoirs immenses. Le mois de décembre vous aidera à repousser les limites de votre esprit jusqu'à atteindre le Sublime Cosmique.

La mort — c'est notre plus grande peur. Mais cette peur a des effets que nous ne mesurons pas. Elle infecte notre vie mentale en général. Elle instille une peur de la vie. L'anxiété latente et chronique qui tourmente la plupart d'entre nous prend racine dans notre incapacité à affronter notre mortalité. Notre culture nie la mort, elle la bannit autant que faire se peut. Il y a des centaines d'années, il était impossible d'échapper à la mort. Les gens mouraient dans la rue ou chez eux. La plupart d'entre eux devaient tuer pour manger. La mort était omniprésente. Les gens y pensaient constamment. Ils se savaient mortels, et la religion était là pour les réconforter. Aujourd'hui, le monde fonctionne à l'inverse. Nous réprimons

l'idée même de la mortalité. Nous ne la voyons nulle part. Les gens meurent à l'hôpital, derrière des portes closes, dans un environnement aseptisé. Savoir comment gérer cette peur de la mort est probablement la connaissance élémentaire la plus importante qui soit. Personne n'enseigne ça. Nos parents n'en parlent pas. Nos partenaires non plus. Personne. C'est un secret. Mais c'est notre réalité. Nous mourrons tous un jour.

Si vous niez cette réalité, si vous la réprimez — à l'instar de la plupart des gens —, elle trouvera le moyen de s'exprimer, de bien des façons. Cette anxiété que vous ressentez tous les jours résulte de cet évitement : vous ne faites pas face à ce qui importe le plus. Vous n'en avez pas conscience, mais cela a un impact sur vos décisions quotidiennes, sur votre façon d'interagir avec les autres. La solution est simple : vous devez vous confronter à cette peur et trouver des moyens de la convertir en énergie, en puissance.

Songez à ceci : vous pourriez mourir demain. C'est une chose sur laquelle vous n'avez aucun contrôle. Qu'importe que vous soyez jeune, avoir 24 ans n'y change rien, des jeunes gens meurent tous les jours. Comprenez bien ce que cela signifie : votre temps est compté. Vous n'avez pas des décennies devant vous, mais vous avez des rêves, des aspirations, des projets. La vie est courte, elle est précaire, et ce savoir vous galvanise. Ce savoir vous permet également d'apprécier ce qui vous entoure. Il confère plus d'éclat à la vie, plus d'intensité, car vous comprenez qu'à n'importe quel moment, tout cela pourrait vous être arraché.

J'en ai moi-même fait l'expérience, et cette épreuve a été pour moi l'équivalent d'une claque en plein visage. Deux mois après avoir terminé *Les Lois de la nature humaine*, j'ai subi un grave accident vasculaire cérébral. J'ai eu la chance d'y survivre sans souffrir de dommages cérébraux permanents. Cela n'a duré que quelques minutes, et puis ça a été fini. J'étais dans le coma, et quand j'en suis sorti, tout le côté gauche de mon corps était paralysé. J'ai pu récupérer progressivement. Mais il a fallu que je me confronte à cette réalité, juste après avoir écrit le chapitre sur la nécessité de réfléchir à notre caractère mortel. Et ce que je dis dans le livre est vrai.

À présent, je regarde autour de moi, je regarde ce qui m'entoure, je regarde ce que j'ai — et tout est plus intense. Les couleurs et les sons sont plus intenses. Plus que jamais, j'ai conscience d'être lié aux autres, car je sais désormais que je suis mortel, et que mes proches le sont aussi. Ma compagne pourrait mourir demain. Ma mère et ma sœur pourraient mourir

demain. Mes amis pourraient mourir demain. Je me dois de les apprécier, autant qu'il est possible de le faire. Je dois comprendre que nous avons cela en nous, tous autant que nous sommes. Et le fait de savoir que tout le monde fait face à cette réalité me permet de me connecter aux autres. C'est une façon de renforcer mon empathie, à un niveau archaïque, primitif.

Nous confronter à notre propre mortalité nous donne un pouvoir primordial — c'est ce que j'appelle le Sublime. Car ce pouvoir nous ouvre à tout ce que le monde a d'extraordinaire, nous montre que nous le tenons pour acquis tant nous pensons que nous sommes éternels. Cette question est incroyablement importante à mes yeux, et est aussi très personnelle, en ce sens que j'ai vu la mort de près. Pour moi, c'est comme se tenir au bord d'un grand océan. Ses ténèbres vous effraient, vous donnent envie de tourner les talons et de fuir. Je veux vous amener à embarquer dans votre petit bateau, je veux que vous entriez dans l'eau, et je veux que vous exploriez cet océan.

SEMAINE 49

L'infini et le merveilleux

« Tandis que les autres animaux courbent la tête et regardent la terre,
l'homme éleva un front noble et porta ses regards vers les cieux. »

— OVIDE

Je définirais ainsi le Sublime Cosmique : c'est une rencontre avec un objet physique incarnant l'infinité du temps ou de l'espace. Dans l'ancien monde, nos ancêtres comprenaient ce besoin. Partout à travers le monde, ils mirent au point des rituels, essentiellement des rites initiatiques, amenant à une compréhension des forces qui transcendent l'humain. Shamans et vieux sages servaient de guides. Dans notre culture actuelle, il n'est pas facile de trouver de tels guides, ni même des moyens légaux, nous permettant de toucher au Sublime. C'est plutôt le contraire : les médias dominant notre esprit, nous inondent d'informations instantanées dénuées d'intérêt. Dès que nous cherchons à étendre les limites de notre esprit, nous sommes seuls. Heureusement, ce n'est pas aussi difficile qu'on l'imagine : l'infini et le merveilleux s'incarnent partout, tout le temps. L'infini se décline en une multitude de formes : le silence, les horizons infinis, les espaces vierges, etc. C'est la façon dont nous nous adaptons à ces environnements qui compte vraiment. C'est notre désir de nous étendre, de dépasser nos limites, et notre volonté de nous délester de ces distractions pour mieux nous ouvrir à ces éléments qui importent. Nous cherchons à expérimenter — nous avons assez parlé.

Loi de la semaine : Détachez-vous de l'actualité du moment et cherchez à étendre votre esprit.

La Loi du Sublime, 1 : Développer l'esprit jusqu'à ses limites les plus
lointaines — Le Sublime Cosmique*

**Towards the Sublime*, 1 : Expand the mind to its furthest
reaches — The Cosmic Sublime —, à paraître

BONUS

L'univers est en vous

« J'ai presque peur de penser à quel point je suis content...
Debout sur le sol nu, ma tête baignée par l'air joyeux et soulevée dans
l'espace infini, tout égotisme méprisable disparaît. Je deviens un globe
oculaire transparent. Je ne suis rien. Je vois tout. Les courants de l'Être
Universel circulent à travers moi ; Je suis partie ou particule de Dieu. »

— RALPH WALDO EMERSON

L'infini s'incarne en un objet familier, intime, qui touche en soi au Sublime : notre cerveau. Considérez ceci : on estime à un million de milliards les synapses dans le cortex cérébral. Selon le biologiste Gerald Edelman, s'il nous prenait l'envie de compter toutes les connexions synaptiques (les connexions entre les neurones), à raison d'une par seconde, il nous faudrait pas moins de 32 millions d'années pour en venir à bout. Si nous essayions de calculer le nombre de voies que ces synapses sont susceptibles d'emprunter, le chiffre serait astronomique — on parle ici de millions de zéros, une somme supérieure aux particules à charge positive dans l'univers, supérieure à la matière qu'il contient. Le neuroscientifique Christof Koch déclara un jour que le cerveau humain est l'objet le plus complexe qui soit dans l'univers connu. La super-vitesse à laquelle il opère est tout aussi remarquable. L'espace intérieur contenu dans le cerveau humain équivaut à l'espace contenu dans l'univers ; il n'a pas de limites. Notons que cette vitesse et cette puissance proviennent d'un organe qui se compose des éléments entrant dans la composition de la roche.

Bonus de la semaine : La grandeur de l'univers est réellement en nous.

La Loi du Sublime, 1 : Développer l'esprit jusqu'à ses limites les plus
lointaines — Le Sublime Cosmique

SEMAINE 50

Immergez votre esprit dans l'instant présent

Tous les matins, avant même de prendre mon petit déjeuner, avant même de faire quoi que ce soit, je médite pendant quarante minutes. C'est un exercice intense car, durant ces quarante minutes, j'entreprends de vider mon esprit. J'observe ce rituel religieusement depuis une décennie, et j'aurais voulu pouvoir le faire plus tôt. Vous vous dites que ça ne dure que quarante minutes, mais détrompez-vous, c'est intense et extrêmement difficile. Essayez de vous vider la tête pendant quarante minutes, et vous verrez à quel point c'est dur. Néanmoins, le pouvoir qu'on en retire est immense : la capacité à se concentrer et à faire le vide. Un esprit sans repos déstabilise. Je pense au golfeur qui a fait un putt à six mètres au dix-huitième trou, ou au batteur de base-ball en fin de neuvième manche qui a sorti deux balles, ou au kicker qui se trouve à une frappe de la victoire — ils se mettent à penser, et cette pensée interrompt le processus physique. Qu'importe la mémoire musculaire, le fait même de réfléchir fîche tout en l'air. C'est la raison pour laquelle les samouraïs pratiquaient le zen et le zazen. Le golfeur, le batteur et le kicker subissent une certaine pression, certes, mais dans un combat à l'épée, c'est une question de vie ou de mort. Un samouraï qui échoue à interrompre le flux de ses pensées est un homme mort. Le bouddhisme zen était une façon de modifier le mental des samouraïs. En exerçant un contrôle total sur leur mental, ils ne faisaient plus qu'un avec l'instant présent.

Loi de la semaine : C'est le point culminant que vous pouvez atteindre dans la pratique d'un sport ou dans n'importe quelle autre activité. Quand vous cessez de réfléchir, vous vivez l'instant. Prenez le temps, chaque jour, de vous focaliser sur l'instant présent.

« Robert Greene: Mastery and Research », *Finding Mastery* :
Conversations avec Michael Gervais, 25 janvier 2017

BONUS

Comment concevoir le monde

Considérez-vous comme un explorateur. Doué d'une conscience, vous vous tenez devant un univers vaste et inconnu que nous, êtres humains, venons à peine de commencer à explorer. La plupart des gens préfèrent s'accrocher à des idées et des principes, issus essentiellement de nos premiers pas dans la vie. Ils ont secrètement peur de l'incertain et de l'inconnu. Ils remplacent la curiosité par la conviction. À 30 ans, ils se comportent comme s'ils savaient déjà tout. En tant qu'explorateur, vous laissez toutes ces certitudes derrière vous. Vous cherchez en permanence des idées nouvelles, de nouvelles façons de voir les choses. Pour vous, il n'y a pas de limites à l'imagination et vous ne vous inquiétez pas de paraître soudain incohérent ou d'avoir des idées contradictoires par rapport à ce que vous pensiez quelques mois plus tôt. Les idées sont faites pour que l'on joue avec, mais quand on s'y accroche trop longtemps, elles meurent. Vous retrouvez votre âme et votre curiosité d'enfant, bien avant cette époque où vous aviez trop d'ego et où avoir raison était plus important que vous connecter au reste du monde. Vous explorez toutes formes de savoir, dans différentes cultures, à différentes époques. Vous voulez être mis au défi. Soyez aussi ouvert à l'exploration des points de vue qui viennent de votre inconscient, tels que révélés dans les rêves, dans les moments de fatigue ou dans des désirs refoulés qui remontent à certains moments. Vous n'avez rien à craindre ou à réprimer. L'inconscient n'est qu'un domaine de plus à explorer librement.

Bonus de la semaine : En ouvrant ainsi votre esprit, vous libérerez des pouvoirs créateurs inassouvis et vous aurez beaucoup de plaisir intellectuel.

Les Lois de la nature humaine, 8 : Changez la situation en changeant
votre façon de penser — La loi de l'auto-sabotage

SEMAINE 51

Formez le dernier carré

Depuis que les armées existent, les dirigeants se posent la question : comment rendre des soldats plus motivés, plus agressifs, plus âpres au combat ? Certains généraux s'en sont remis à leurs talents d'orateurs et les meilleurs remportèrent un certain succès. Mais il y a plus de deux mille ans, le stratège chinois Sun Tzu pensait déjà que le plus enthousiaste des discours reste une expérience trop passive pour avoir un effet durable. Sun Tzu préférait l'idée du « lieu de mort » : c'est lorsqu'une armée est dans une situation géographique telle que, face à une montagne, un fleuve ou une forêt, il n'y a pas d'issue. Sans sortie de secours, disait-il, une armée se bat avec trois fois plus de hargne, parce qu'elle voit la mort en face. Il incitait les soldats à se mettre dans de telles situations pour les obliger à se battre de toutes leurs forces. L'être humain est poussé par la nécessité : il ne change que s'il y est contraint. Et il ne se bat de toute son âme que si sa vie en dépend.

Loi de la semaine : Mettez-vous dans des situations où vous avez trop à perdre pour gaspiller du temps ou des ressources ; si vous ne pouvez vous permettre de perdre, vous ne perdrez pas. Formez le dernier carré, c'est la dernière manœuvre de résistance d'une armée entièrement cernée.

Les 33 Lois de la guerre, Stratégie 4 : Créez un sentiment d'urgence et de désespoir — La stratégie du dernier carré

BONUS

Rencontrez l'inhumain et l'infini

« Si les portes de la perception étaient nettoyées, chaque chose apparaîtrait à l'homme telle qu'elle est : infinie. »

— WILLIAM BLAKE

Il est rare que nous quittons la bulle dans laquelle nous évoluons. Nous sommes plongés dans un monde de mots, de symboles, de structures physiques. Autour de nous, la nature que nous avons domestiquée porte l'empreinte indélébile de notre passage. Il ne suffit pas de sortir de cette bulle et de nous aventurer dans la nature sauvage. Nous serions tentés d'embarquer toute cette technologie qui nous accompagne au quotidien, ainsi que ces pensées qui ne nous quittent jamais, où que nous allions. Notre cerveau s'est habitué à ces schémas. Afin de toucher au Sublime Cosmique, vous devez suivre le processus suivant. Premièrement, visitez des endroits où l'activité humaine n'a aucune prise, ou très peu. Heureusement, il n'est pas nécessaire de partir très loin, de tels endroits sont accessibles partout autour de vous. Pénétrez-les. Deuxièmement, débarrassez-vous de toute technologie. Dépouillé de ces outils, vous affronterez certains défis physiques, et même quelques dangers. Troisièmement, privé de ces distractions, débarrassez-vous des schémas de pensée et de perception que nous évoquons. Retournez dans le temps et imprégnez-vous de l'aura de ces lieux séculaires, témoins des temps où les humains n'avaient pas encore laissé leur empreinte sur le monde. Laissez autant que possible ces paysages emplir votre esprit et fondez-vous en eux. Une fois rentré chez vous, vous remarquerez à quel point votre perception a changé.

Bonus de la semaine : Sortez de votre bulle.

La Loi du Sublime, 1 : Développer l'esprit jusqu'à ses limites les plus
lointaines — Le Sublime Cosmique

SEMAINE 52

Cela non plus ne durera pas

Notre esprit fige le passage du temps en nous présentant des images statiques des gens, de notre culture et de notre propre identité. Si nous étions véritablement sensibles à l'évolution, nous réaliserions que ce ne sont que des ombres traversant un monde mû par un flux continu. Nous prenons de l'âge à chaque minute de chaque jour ; chaque nouvelle rencontre nous change et redéfinit nos idées ; nous sommes un travail en cours, jamais tout à fait les mêmes. Selon Héraclite, « on ne se baigne jamais deux fois dans le même fleuve ; il est changeant, et nous aussi ». Afin de faire de la place à d'autres formes et à de nouvelles expérimentations, l'évolution doit passer par des flux continus et par des cycles de destruction de masse. Cependant, parce que nous sommes conscients de notre caractère mortel, nous y sommes réfractaires. Nous voulons nous accrocher au passé et stoppons le flux mentalement. Nous nous accrochons à nos griefs et à notre chagrin, tout autant que nous nous accrochons à nos plaisirs. Tout ceci ne sert qu'à créer une illusion d'immutabilité intérieure et de stabilité. Nous devons au contraire apprendre à lâcher, à accepter ce que la vie nous contraint à abandonner. C'est l'impermanence des choses qui donne à la vie sa beauté et son importance. Rien ne dure, soyez reconnaissant. Il en va ainsi de notre tristesse et de nos déceptions. Le monde est d'autant plus grand que nous savons que nous avons peu de temps pour en apprécier la beauté.

Loi de la semaine : Lâchez prise et laissez-vous porter le long du courant, mû par la puissance et par l'énergie qu'il entraîne dans son sillage.

La Loi du Sublime, 2 : S'éveiller à l'étrangeté d'être en vie
— Le Sublime Biologique

BONUS

La liberté ultime

« La préméditation de la mort est préméditation de la liberté.
Qui a appris à mourir, il a désappris à servir. Le savoir mourir
nous affranchit de toute sujétion et contrainte. »

— MICHEL DE MONTAIGNE

Enfin, songez ainsi à la philosophie de la vie à travers la mort : depuis la nuit des temps, notre prise de conscience de la mort nous terrifie. Cette terreur façonna nos croyances, nos religions, nos institutions, et une si grande partie de notre comportement que c'en est imperceptible et incompréhensible. Nous, les êtres humains, sommes devenus esclaves de nos peurs et de nos évasions. Lorsque nous retournons cette problématique, que nous prenons davantage conscience de notre mortalité, nous ressentons un goût d'authentique liberté. Nous n'éprouvons plus le besoin de limiter ce que nous pensons ou faisons pour rendre la vie prévisible. Nous pouvons oser davantage sans avoir peur des conséquences. Nous pouvons nous détacher de toutes les illusions et addictions que nous employons pour étouffer notre angoisse. Nous pouvons nous consacrer pleinement à notre travail, à nos relations, à toutes nos actions.

Bonus de la semaine : Une fois que nous aurons goûté à une telle liberté, nous voudrions l'explorer davantage et étendre nos possibilités aussi loin que le temps nous le permettra.

Les Lois de la nature humaine, 18 : Méditons sur notre mortalité
— La loi du déni de mort

Λ L I S I O

Les éditions Alisio, des livres pour réussir !

Merci d'avoir lu ce livre, nous espérons qu'il vous a plu.

Découvrez les autres titres des [éditions Alisio](#) sur notre site. Vous pourrez également lire des extraits de tous nos livres, recevoir notre lettre d'information et acheter directement les livres qui vous intéressent, en papier et en numérique !

Découvrez également toujours plus d'actualités et d'infos autour des livres Alisio sur notre blog : <http://alisio.fr> et la page [Facebook « Alisio »](#).

Alisio est une marque des [éditions Leduc](#).

Les éditions Leduc
76, boulevard Pasteur
75015 Paris

LEDUC 

Retour à la [première page](#).